Anexo I: Manual de Usuario

En el presente anexo se explicará el funcionamiento de la herramienta.
Para ello, se tendrá en cuenta en cada momento el perfil de usuario que accede a la aplicación y se seguirá todo el ciclo de vida de una oferta.
Para elaborar este manual de usuario, se ha pretendido guiar a todos los usuarios, de este modo hablaremos de la página de inicio como página general común para todos los usuarios y a continuación se mostrará como se realizará la navegación de los distintos tipos de usuarios.

1. Inicio

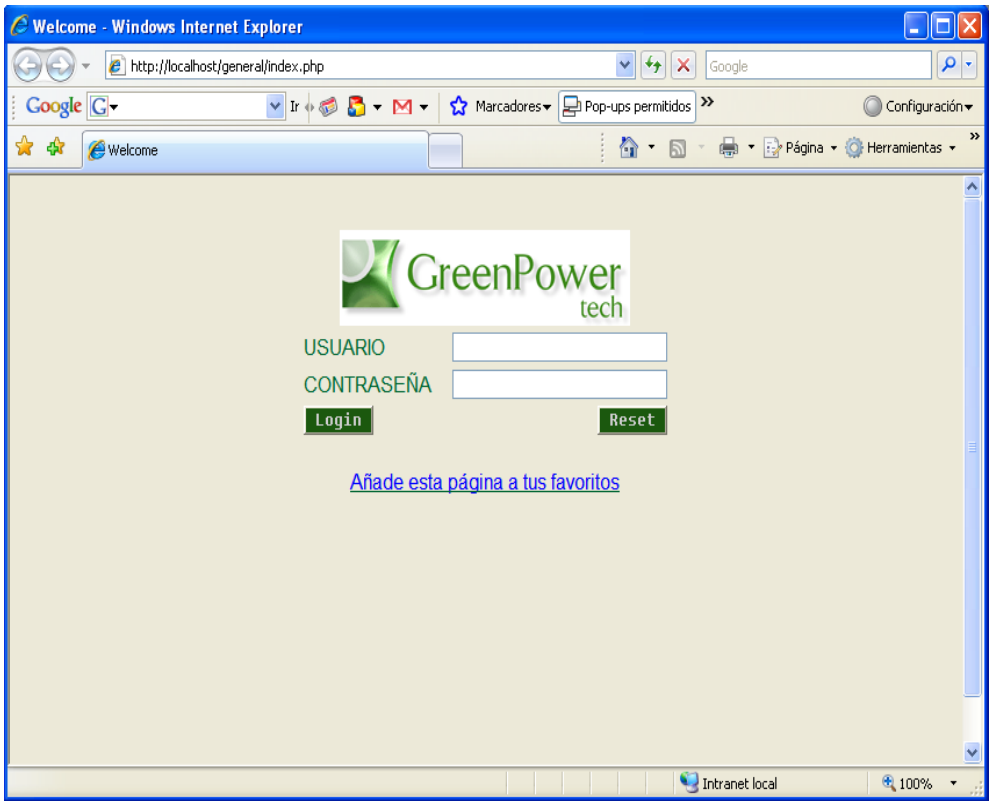


Ilustración 56: Página de inicio aplicación.

Esta es la página de inicio, posee encriptación, por motivos de seguridad. Para dar de alta a un nuevo usuario deberemos activar:

alert(md5_pre);

(fila 172 del archivo index.php), de esta manera, cuando introduzcamos por primera vez la contraseña aparecerá en una ventana emergente, en esta ventana aparecerá la clave

encriptada que tenemos que introducir en la base de datos, para que una vez hecho esto el usuario puede acceder a la aplicación.

A continuación se muestra un ejemplo, en este caso el usuario es comercial y su clave es comercial. Veamos como se hace el proceso para dar de alta al nuevo usuario.

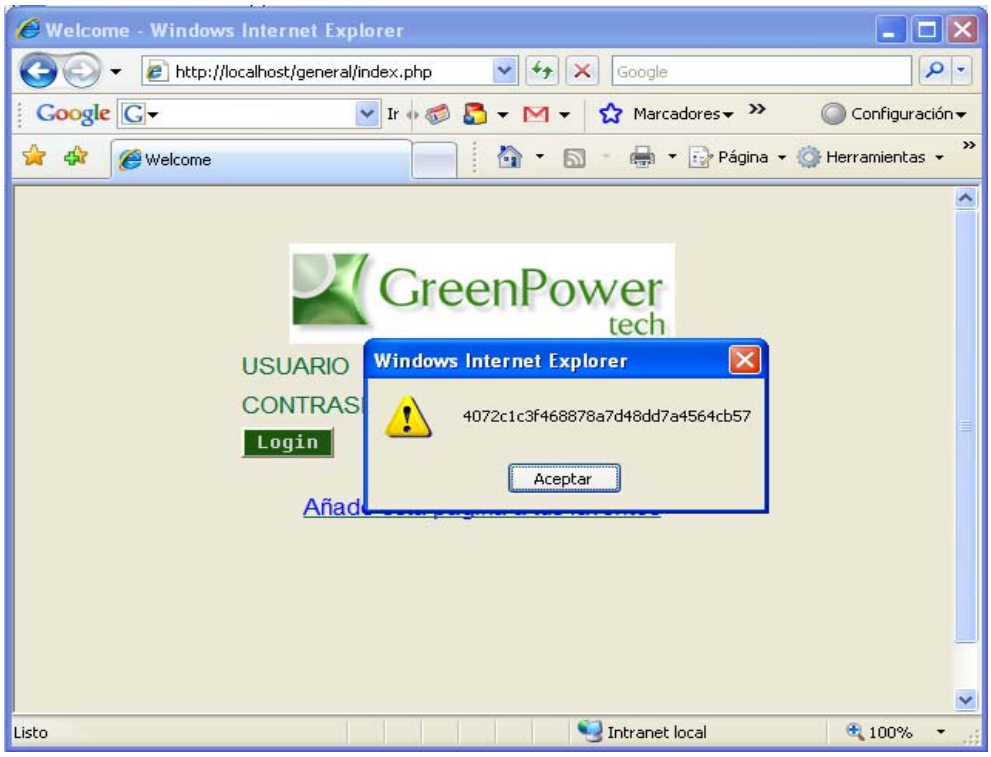


Ilustración 57: Vista de la clave codificada para dar de alta un nuevo usuario.

En este caso el usuario es comercial, la contraseña es la misma. El valor que aparece en el script es el valor que deberemos introducir en la base de datos en la tabla t_usuarios.

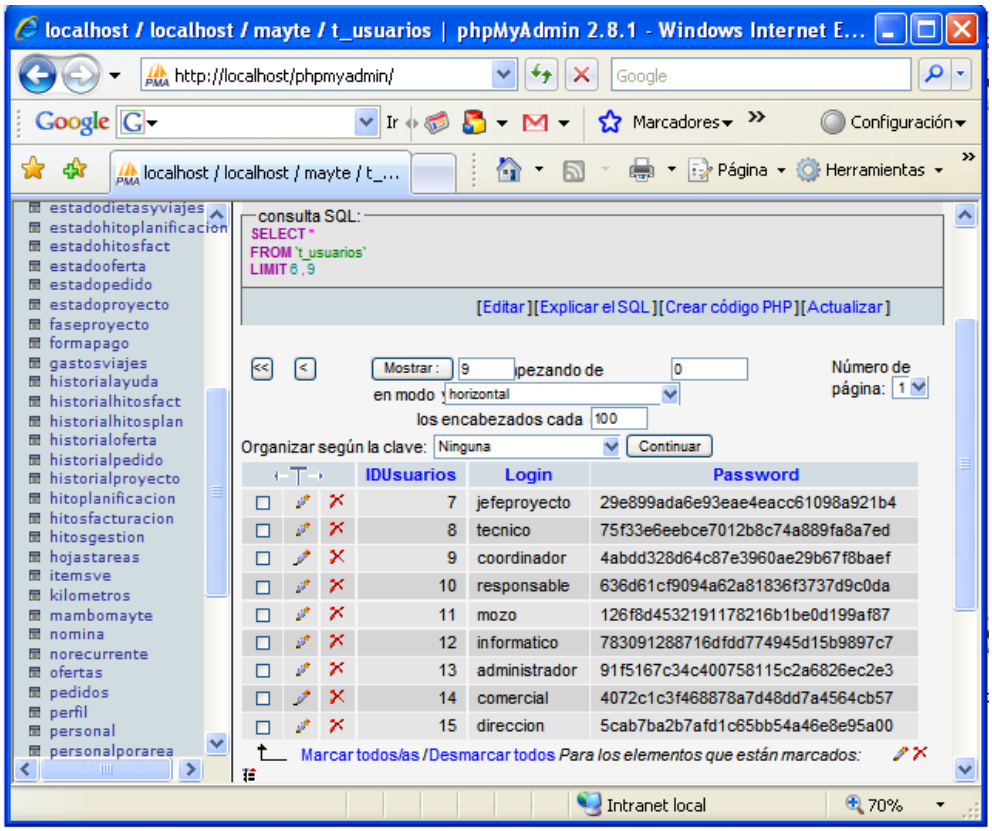

localhost / localhost / mayte / t_usuarios | phpMyAdmin 2.8.1 - Windows Internet E...
http://localhost/phpmyadmin/
consulta SQL:
SELECT *
FROM `t_usuarios`
LIMIT 6 , 9
[Editar] [Explicar el SQL] [Crear código PHP] [Actualizar]
Mostrar : 9 pezando de 0
Número de página: 1
en modo horizontal
los encabezados cada 100
Organizar según la clave: Ninguna Continuar
IDUsuarios Login Password
7 jefeproyecto 29e899ada6e93eae4eacc61098a921b4
8 tecnico 75f33e6eebce7012b8c74a889fa8a7ed
9 coordinador 4abdd328d64c87e3960ae29b67f8baef
10 responsable 636d61cf9094a62a81836f3737d9c0da
11 mozo 126f8d4532191178216b1be0d199af87
12 informatico 783091288716dfdd774945d15b9897c7
13 administrador 91f5167c34c400758115c2a6826ec2e3
14 comercial 4072c1c3f468878a7d48dd7a4564cb57
15 direccion 5cab7ba2b7afd1c65bb54a46e8e95a00
Marcar todos/as / Desmarcar todos Para los elementos que están marcados:
Intranet local
70%

Ilustración 58: Tabla de la base de datos donde se ha de introducir la clave del nuevo usuario.

Los usuario que se han creado en la aplicación, entre otros son:

USUARIO	PASSWPRD
jefeproyecto	jefeproyecto
tecnico	tecnico
coordinador	coordinador
comercial	comercial
direccion	direccion

Tabla 2: Tabla de usuarios dados de alta en la aplicación.

2. Comercial

Este usuario como hemos comentado en anteriores capítulos es parte activa durante todo el proceso de la vida de la oferta. Este usuario tendrá permisos para dar de alta, entregar al cliente final, dar por aceptadas y por rechazadas las ofertas.
Veamos la página de inicio:

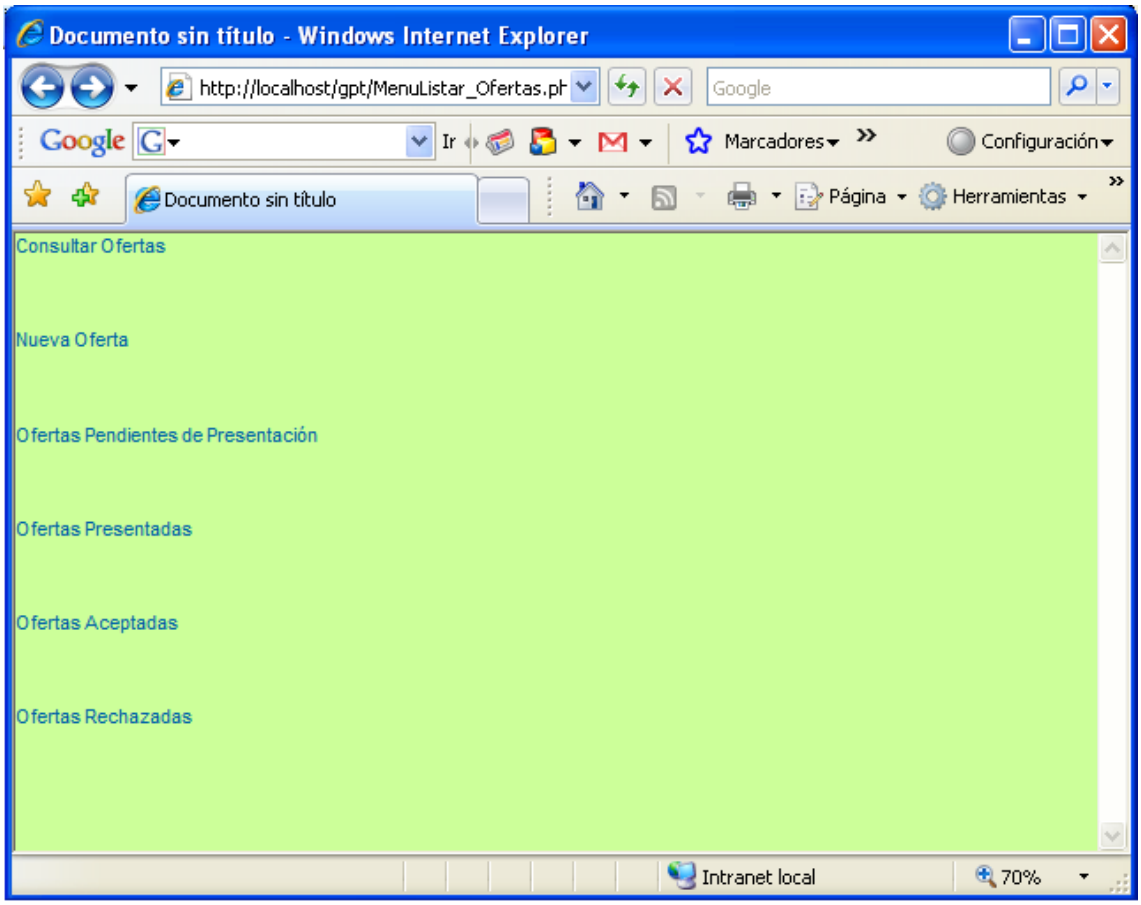


Ilustración 59: Página de inicio para el perfil de comercial.

La primera opción que aparece es común para todos los perfiles, es la opción de Consultar Ofertas, esta opción la veremos al final, junto con un ejemplo de consulta a una oferta.

2.1. Nueva oferta

El siguiente paso en la vida de la aplicación es la creación de una oferta. Sólo el usuario tipo comercial, tendrá acceso a esta parte de la aplicación.

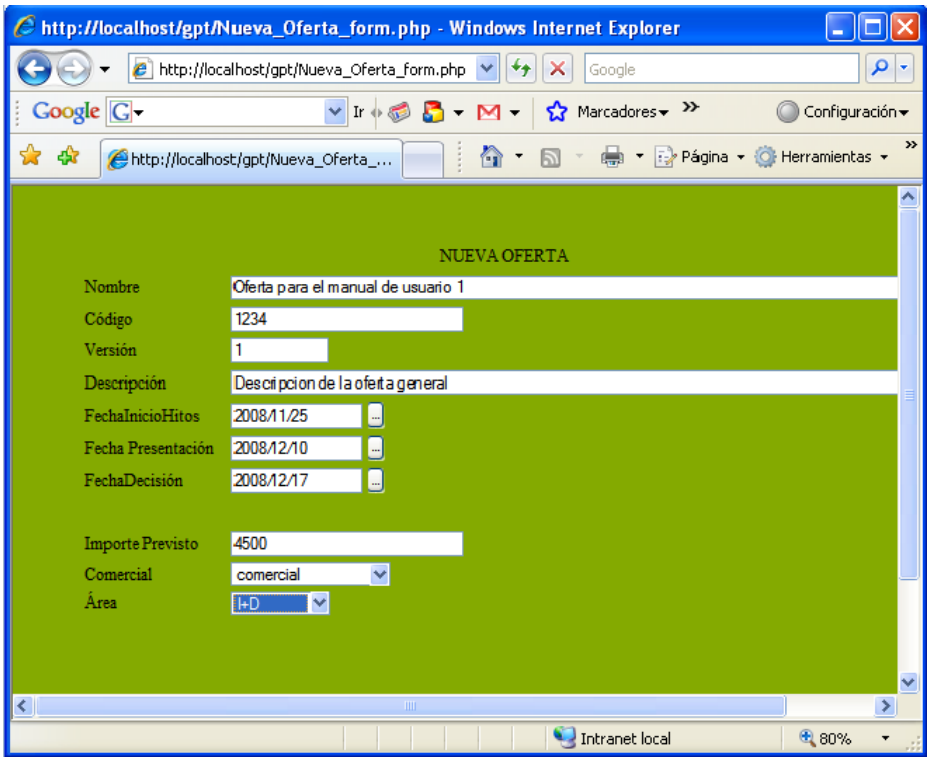


Ilustración 60: Formulario para dar de alta nuevo oferta.

En este ejemplo se han rellenado los campos de una nueva oferta. Una vez rellenos los campos generales de la oferta tales como código, descripción general... se da la oferta de alta. Para ello se pulsa el botón de Nueva Oferta. En seguida, aparece una ventana emergente de la siguiente forma:

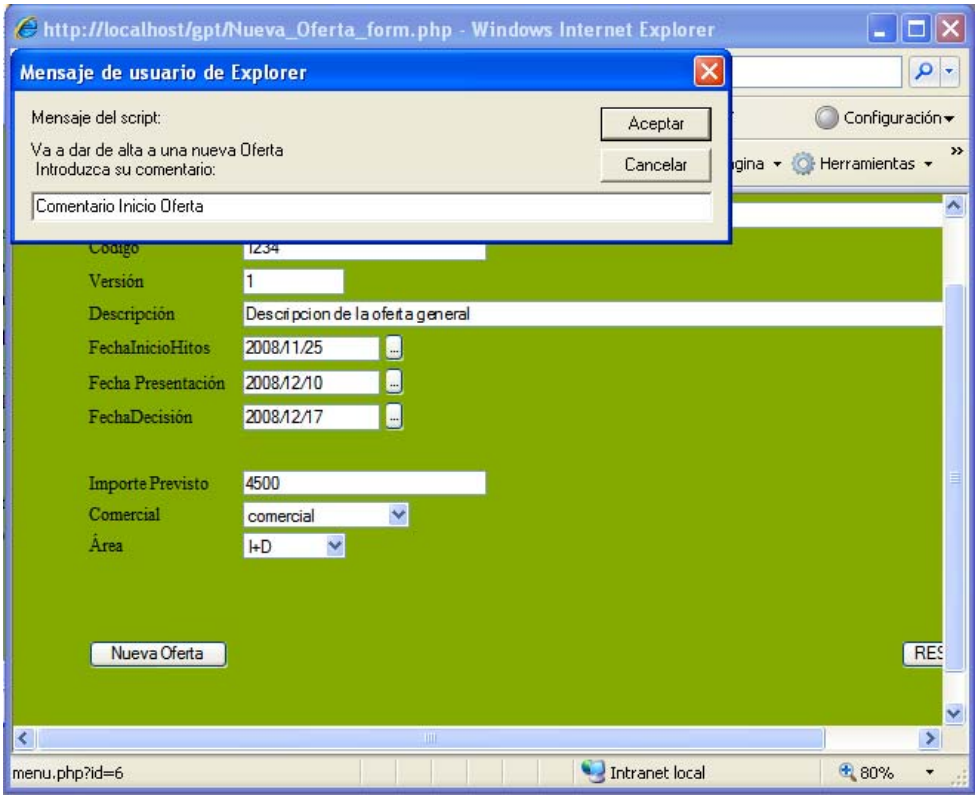


Ilustración 61: Comentario de cambio de estado.

El comentario será el que posteriormente aparezca en el historial de cambios.

Una vez dada de alta la oferta, ésta pasa al estado pendiente de realización en el menú de inicio del responsable de área, en este caso el responsable de I+D.

2.2. Ofertas Pendientes de Presentación:

Cuando se pulsa esta opción aparece un listado de todas las ofertas pendientes de presentación:

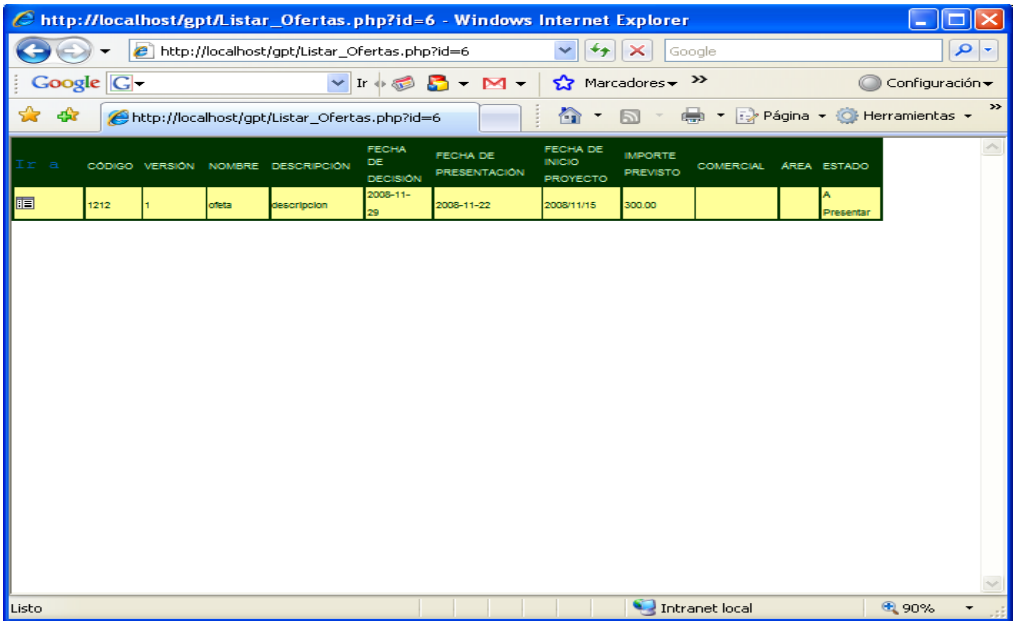


Ilustración 62: Listado de ofertas pendientes de presentación.

Si hacemos click en la casilla de la imagen que aparece por cada fila iremos a la oferta que tenemos pendiente de presentar.

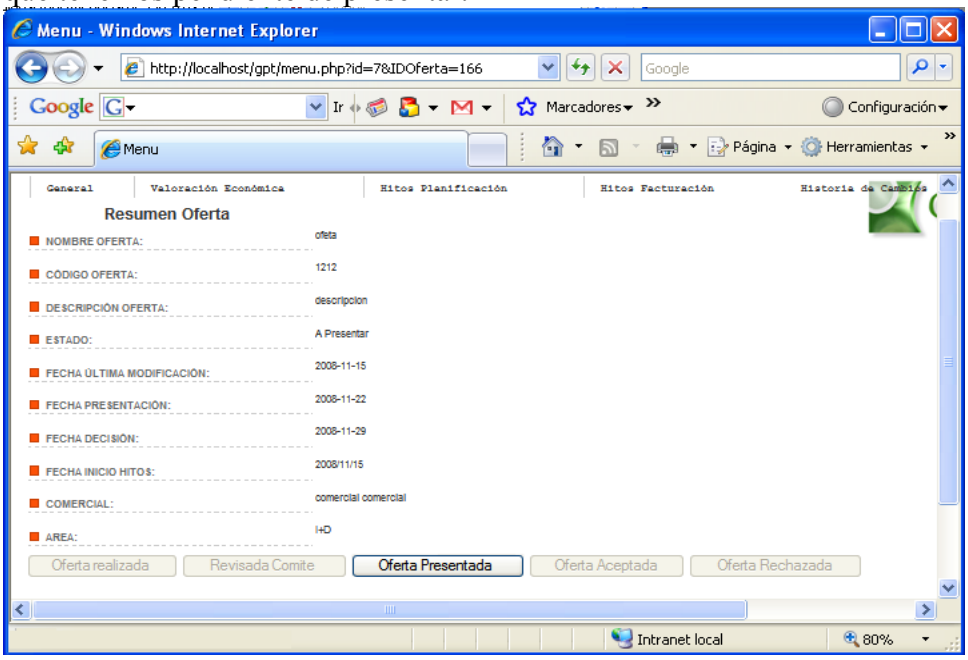


Ilustración 63: Vista general de oferta pendientes de presentar.

En esta página se puede acceder a través del menú superior a modo de consulta a las distintas informaciones de la oferta.

Cuando la oferta ha sido revisada y presentada al cliente el comercial ha de dar la oferta por presentada:

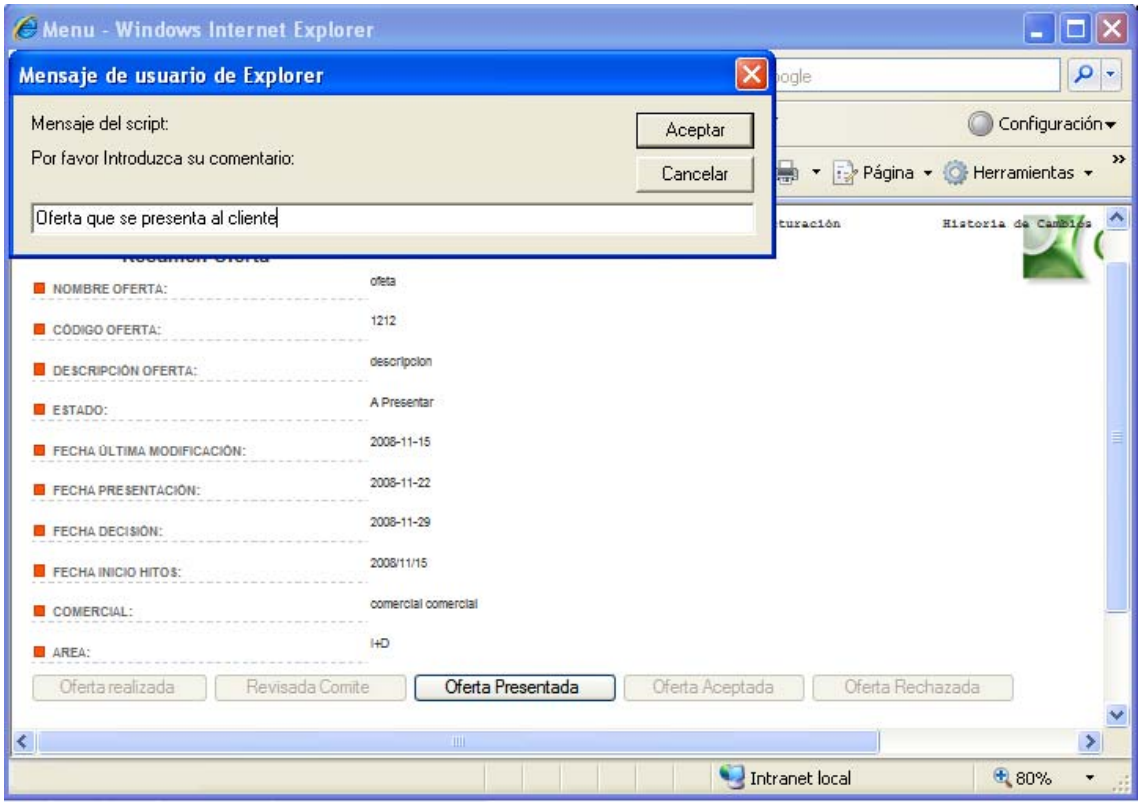


Ilustración 64: Comentario del cambio de estado a presentada.

2.3. Ofertas Presentadas

En esta ocasión aparecerán listadas las ofertas que están en estado presentadas, estas ofertas permanecerán en este estado hasta que el cliente transmita una respuesta al comercial y por último este solicite su cambio de estado.

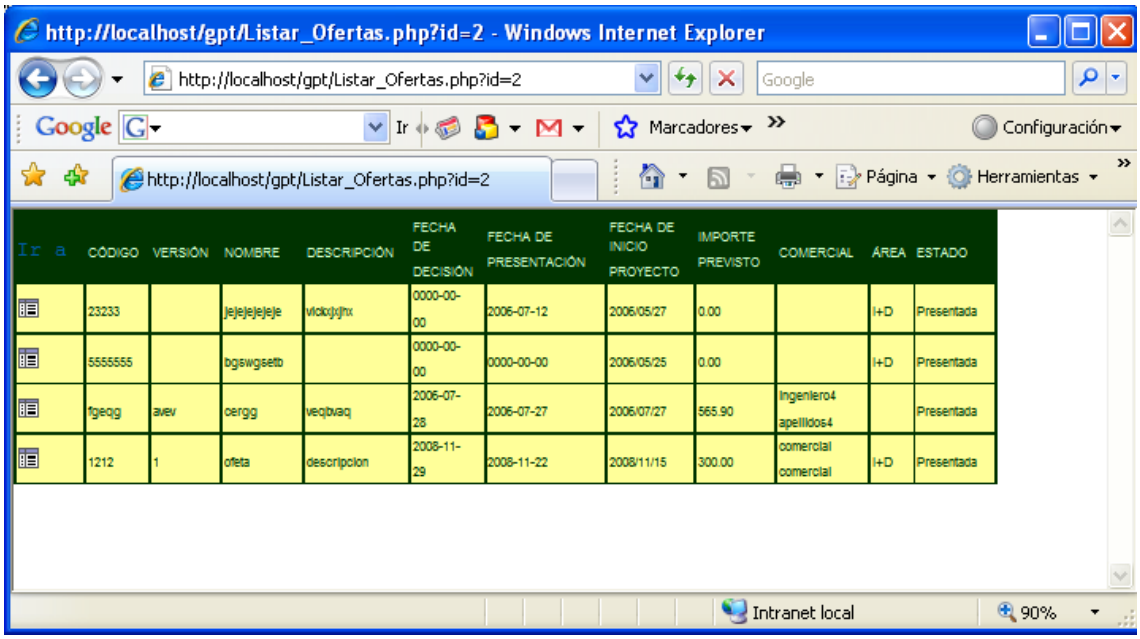


Ilustración 65: Listado de ofertas presentadas.

Si hacemos click en el dibujo de la izquierda se accederá al contenido de la oferta que se encuentra presentada.
Si el cliente final nos comunica que aceptemos la oferta o la rechacemos lo haremos en la siguiente página, a la cual se accederá como hemos dicho al hacer click sobre el dibujo.

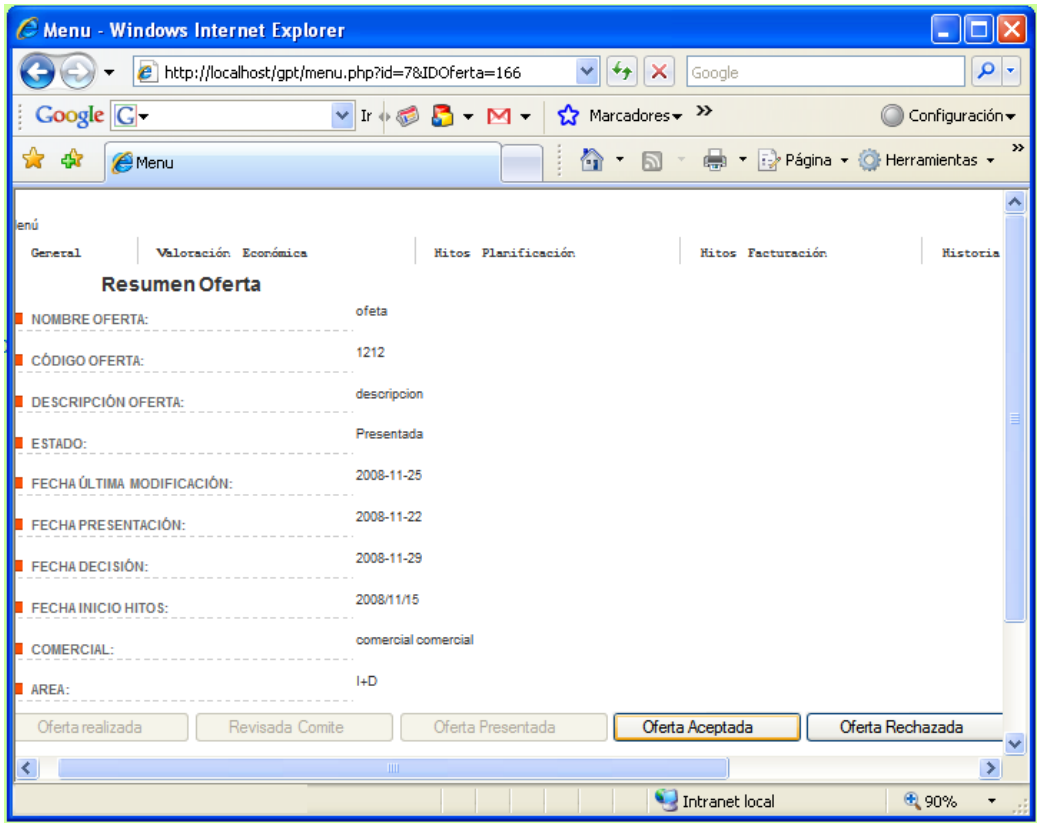


Ilustración 66: Vista general de oferta presentada.

De nuevo nos aparecerá una ventana emergente en donde se escribirá el comentario. En esta página el comercial tiene la posibilidad dar por aceptada o rechazada la oferta.

2.4. Ofertas Aceptadas

En este caso nos aparecerán las ofertas que han sido aceptadas por el cliente y se pueden visualizar todos sus datos.

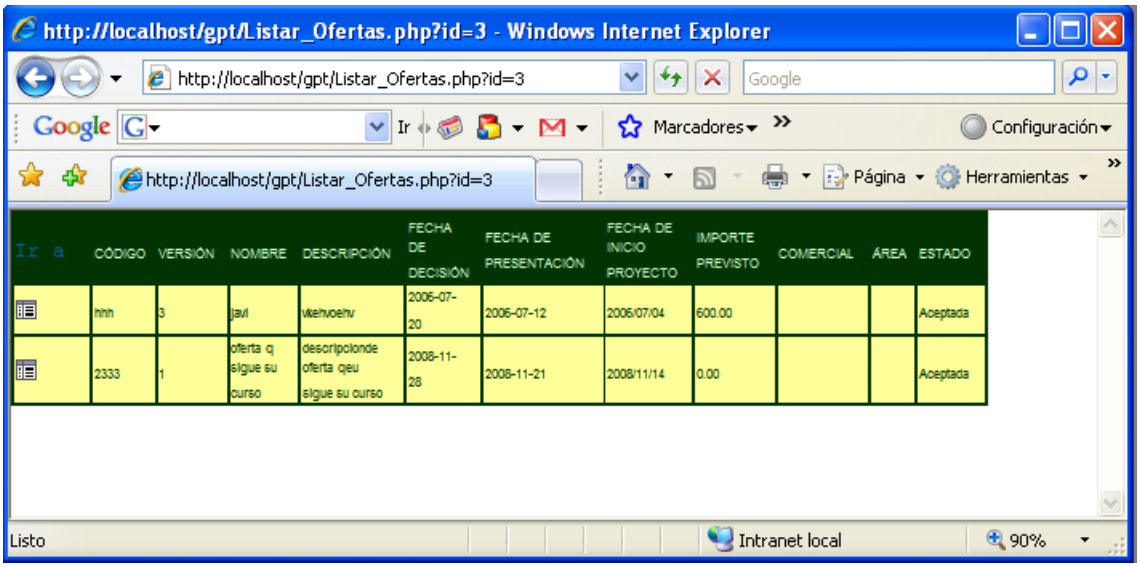


Ilustración 67: Listado de ofertas aceptadas.

2.5. Ofertas Rechazadas

En este caso nos encontramos en la misma situación salvo que en este caso la oferta ha sido rechazada.

3. Responsable

Este usuario se encuentra con la siguiente página de indicio una vez entra en la aplicación:

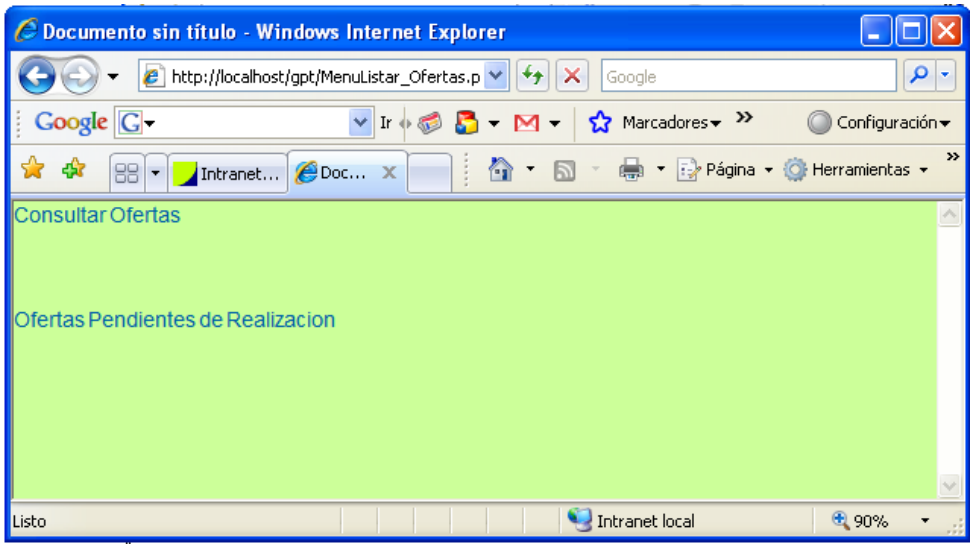


Ilustración 68: Página de inicio para el perfil de responsable de área.

Este usuario, además de consultar ofertas como el resto de usuarios tendrá como tareas la de la realización de las ofertas pendientes de realización de su área.

Al entrar en este submenú:

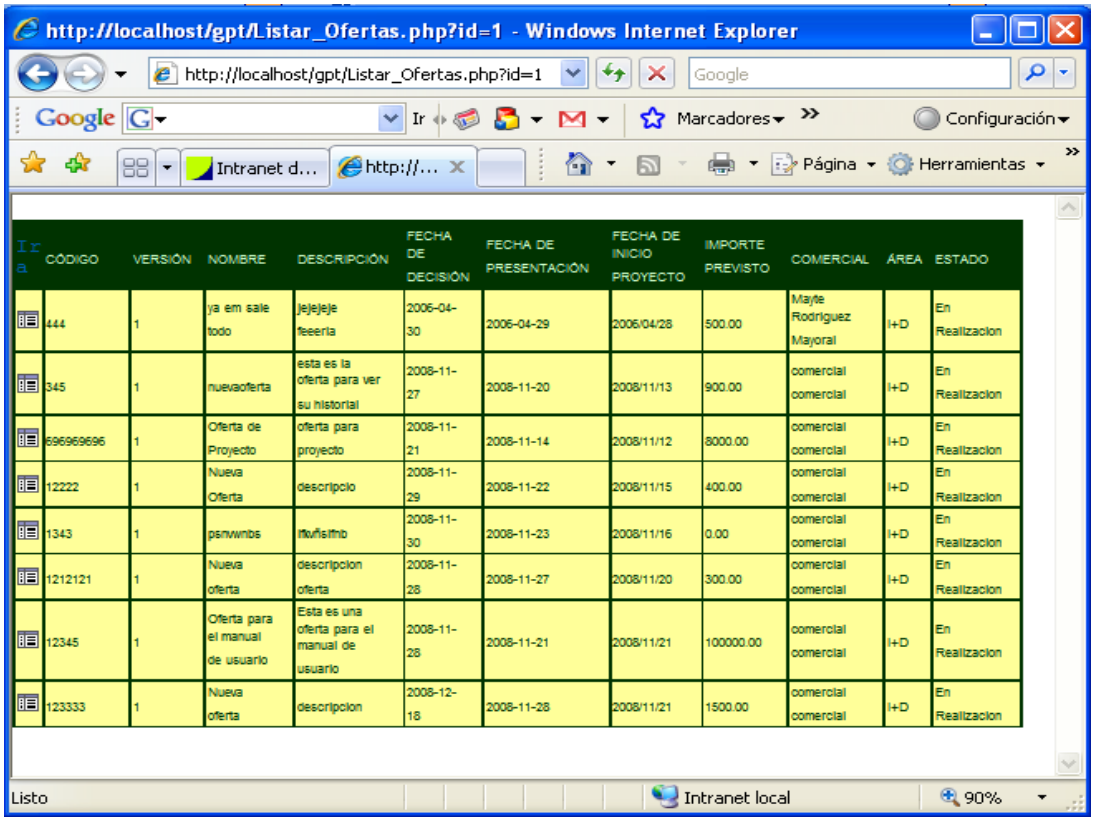

http://localhost/gpt/Listar_Ofertas.php?id=1 - Windows Internet Explorer
Ir a | CÓDIGO | VERSIÓN | NOMBRE | DESCRIPCIÓN | FECHA DE DECISIÓN | FECHA DE PRESENTACIÓN | FECHA DE INICIO PROYECTO | IMPORTE PREVISTO | COMERCIAL | ÁREA | ESTADO
444 | 1 | ya em sale todo | jejejeje feeerta | 2006-04-30 | 2006-04-29 | 2006/04/28 | 500.00 | Mayte Rodriguez Mayoral | I+D | En Realizacion
345 | 1 | nuevaoferta | esta es la oferta para ver su historial | 2008-11-27 | 2008-11-20 | 2008/11/13 | 900.00 | comercial comercial | I+D | En Realizacion
696969696 | 1 | Oferta de Proyecto | oferta para proyecto | 2008-11-21 | 2008-11-14 | 2008/11/12 | 8000.00 | comercial comercial | I+D | En Realizacion
12222 | 1 | Nueva Oferta | descripcio | 2008-11-29 | 2008-11-22 | 2008/11/15 | 400.00 | comercial comercial | I+D | En Realizacion
1343 | 1 | psnwnbs | ftfuflsftnb | 2008-11-30 | 2008-11-23 | 2008/11/16 | 0.00 | comercial comercial | I+D | En Realizacion
1212121 | 1 | Nueva oferta | descripcion oferta | 2008-11-28 | 2008-11-27 | 2008/11/20 | 300.00 | comercial comercial | I+D | En Realizacion
12345 | 1 | Oferta para el manual de usuario | Esta es una oferta para el manual de usuario | 2008-11-28 | 2008-11-21 | 2008/11/21 | 100000.00 | comercial comercial | I+D | En Realizacion
123333 | 1 | Nueva oferta | descripcion | 2008-12-18 | 2008-11-28 | 2008/11/21 | 1500.00 | comercial comercial | I+D | En Realizacion
Listo
Intranet local
90%

Ilustración 69: Listado de ofertas pendientes de realización por el responsable del área.

Cuando entramos en una oferta que se encuentre en este estado, el responsable ha de introducir la información de la oferta una vez realizada.

3.1. Valoración Económica

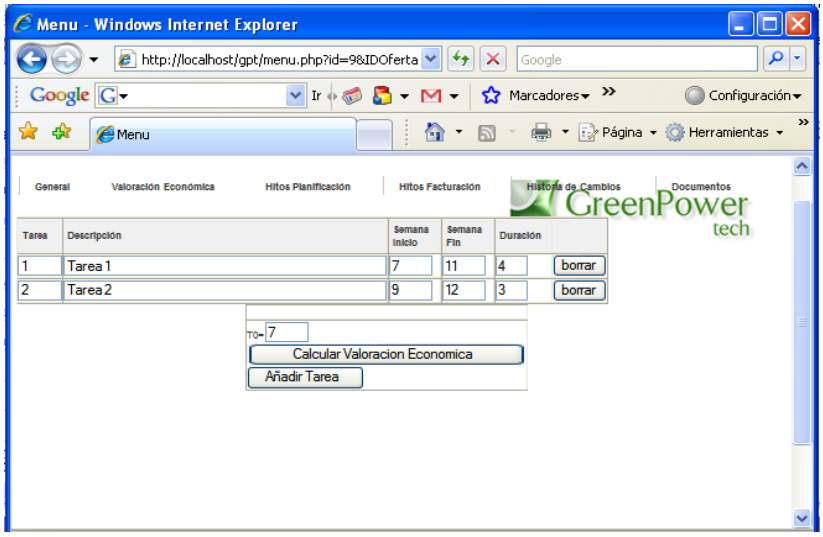


Ilustración 70: Vista de las tareas asociadas a la oferta.

Al entrar a través del menú superior de esta parte de la aplicación, tendremos que introducir la tareas, la valoración se introducirá por tareas.
Una vez introducidos todos los datos, pulsamos calcular valoración económica:

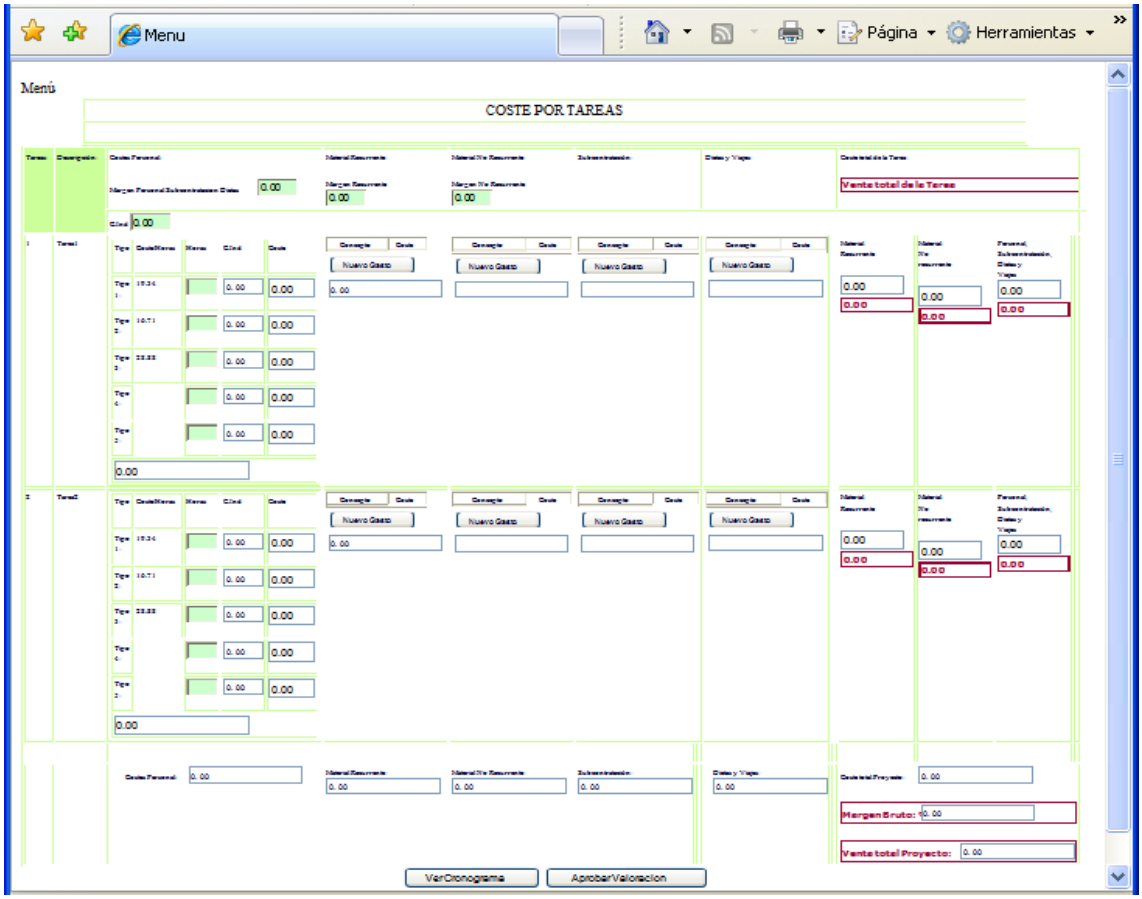
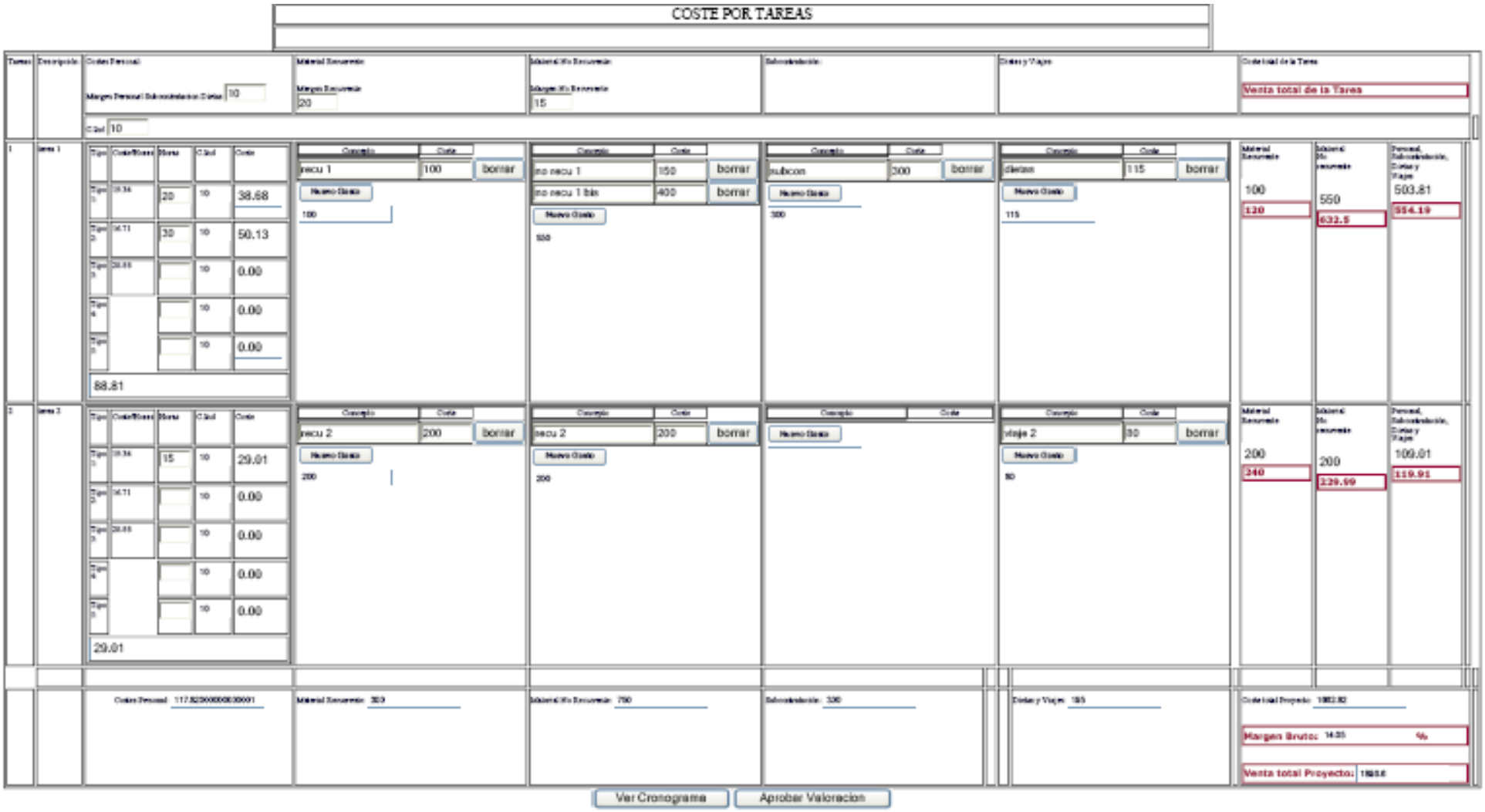


Ilustración 71: Vista de formulario de valoración económica a rellenar.

Comenzamos a rellenar los campos, introducimos los márgenes que queremos aplicar a las ventas, y el coste indirecto a aplicar a los recursos humanos.


COSTE POR TAREAS
Venta total de la Tarea
88.81
29.01
Ver Cronograma
Aprobar Valoracion

Esta parte de la aplicación permite no solo introducir datos precalculados, sino también recalcular márgenes y modificar datos hasta que obtengamos el valor de la venta apropiado.

Una vez finalizados los cálculos podemos bien ver el cronograma de tareas:

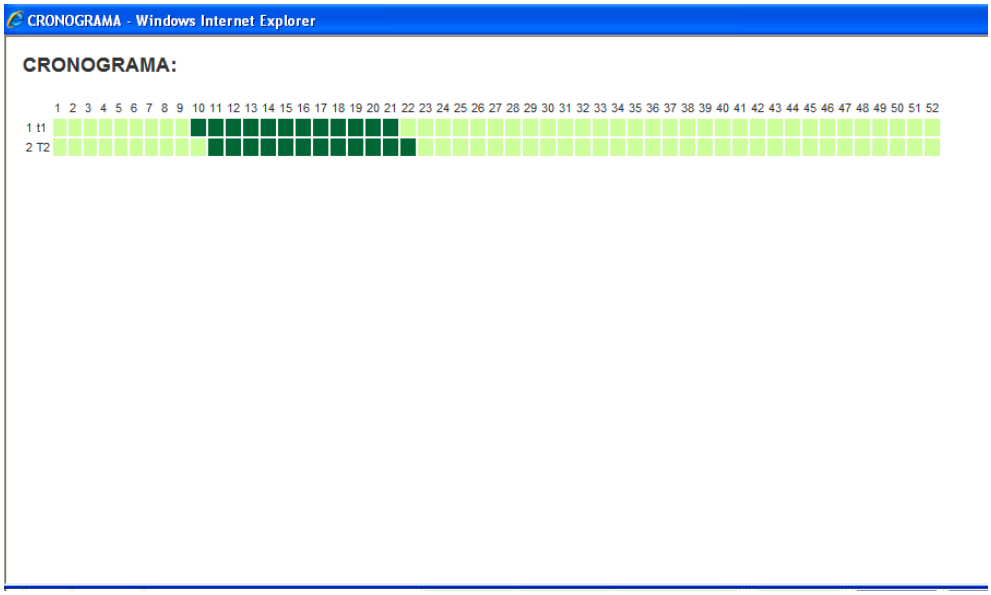


Ilustración 72: Vista de cronograma de tareas.

O bien aceptar la valoración económica.
Una vez aprobada la valoración económica tenemos la opción de modificarla antes de dar por aprobada la oferta:

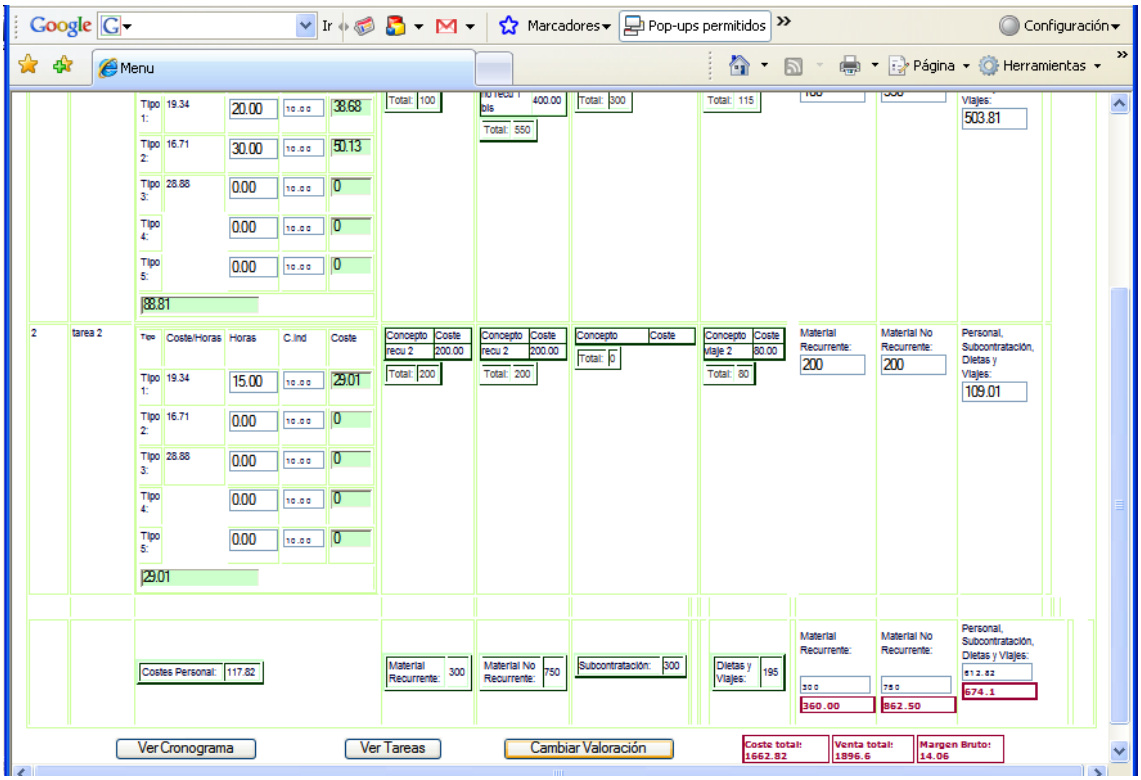


Ilustración 73: opción de modificar los datos de la valoración económica.

Si cambiamos la valoración nos volverá a aparecer el formulario de valoración para insertar los gastos por tareas.

3.2. Hitos planificación

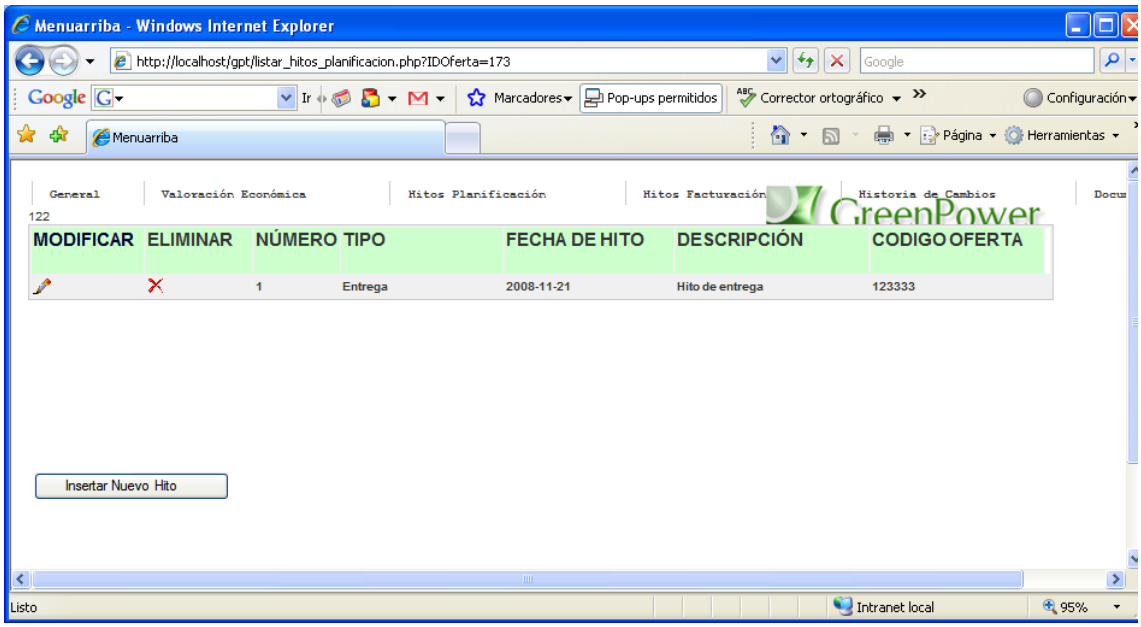


Ilustración 74: Listado de hitos de planificación asociados a una oferta.

Si se quiere introducir un hito de planificación pulsando la opción de insertar nuevo hito:

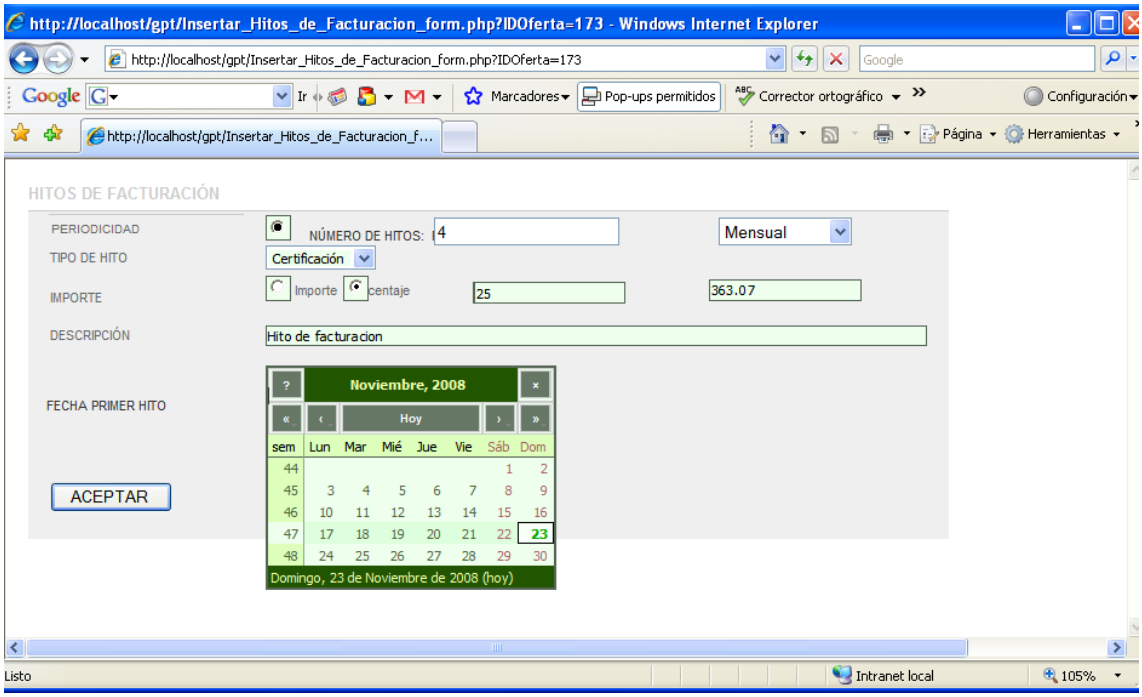


Ilustración 75: Ejemplo de introducción de hitos periódicos de planificación.

Se rellenan todos los campos, si pulsamos la opción de periodicidad aparece Número de Hitos a introducir y la periodicidad. El tipo de hito es un menú desplegable con los

distintos tipos de hitos que se contemplan en la base de datos. Por último introducimos la fecha del hito o fecha del primer hito si se trata de hitos periódicos.

Esta parte de la aplicación también permite eliminar los hitos de planificación, simplemente pulsando en el dibujo de la cruz:

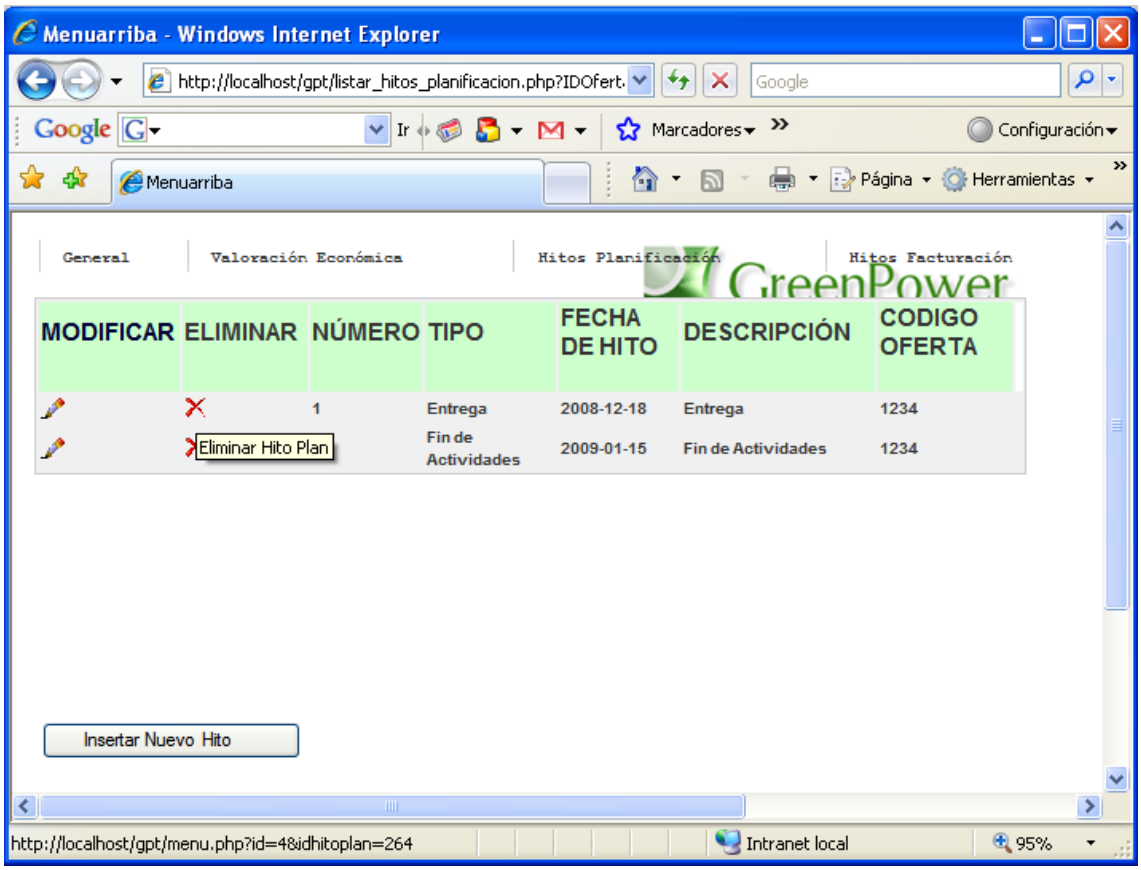


Ilustración 76. Eliminación de hito de planificación.

3.3. Hitos de facturación

Esta parte de la aplicación es similar a la de los hitos de facturación. La única diferencia reseñable es que como a continuación se observa en la figura no solo aparecen los importes de los distintos hitos de facturación sino también la cantidad final de la venta de la oferta. Este valor ha de coincidir con la suma de los hitos de facturación, si esto no es así l aplicación no permitirá al usuario que de por realizada la oferta.
A continuación se muestran las distintas vistas y posibilidades que presenta al usuario esta parte de la aplicación:

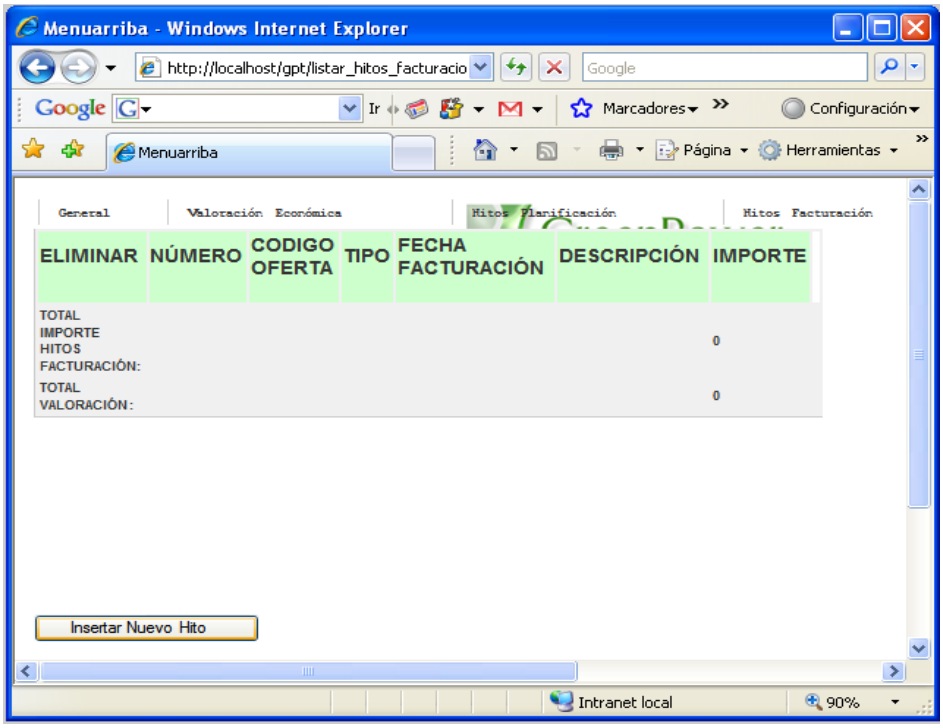


Ilustración 77: Vista de hitos de facturación.

En esta figura aún no se han introducido los valores de la Valoración Económica, por este motivo el Total de la Valoración es cero.

Una vez introducidos volvemos a los hitos de facturación y pulsamos el botón de Insertar Nuevo Hito. Nos aparecerá el siguiente formulario:

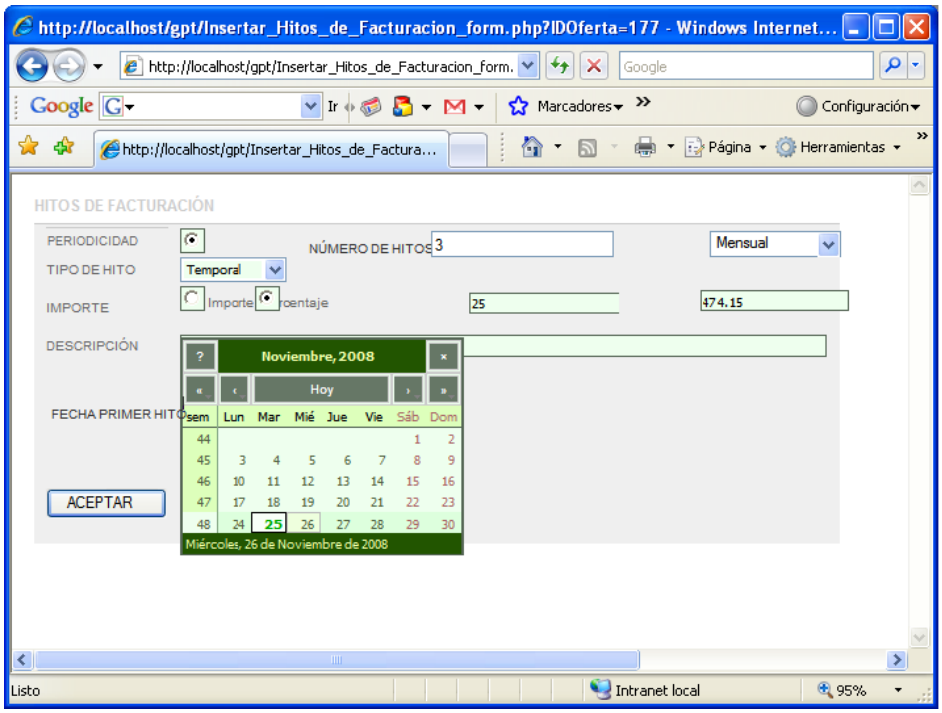


Ilustración 78: Ejemplo de hitos de facturación periódicos.

En este ejemplo se cargan hitos periódicos de periodicidad mensual, y cuyo importe se calcula como un porcentaje de la venta final, en este caso un 25%. La fecha seleccionada del primer hito periódico es le 25 de noviembre. Una vez rellenos los datos se pulsa Aceptar.
Es importante destacar que la manera de introducir el importe puede ser con una cantidad fija o bien pulsando la opción de porcentaje ya la aplicación calcula el porcentaje, que hayamos introducido en la casilla para ello, de la venta total.

A continuación aparece la página que lista los hitos que se muestra a continuación:

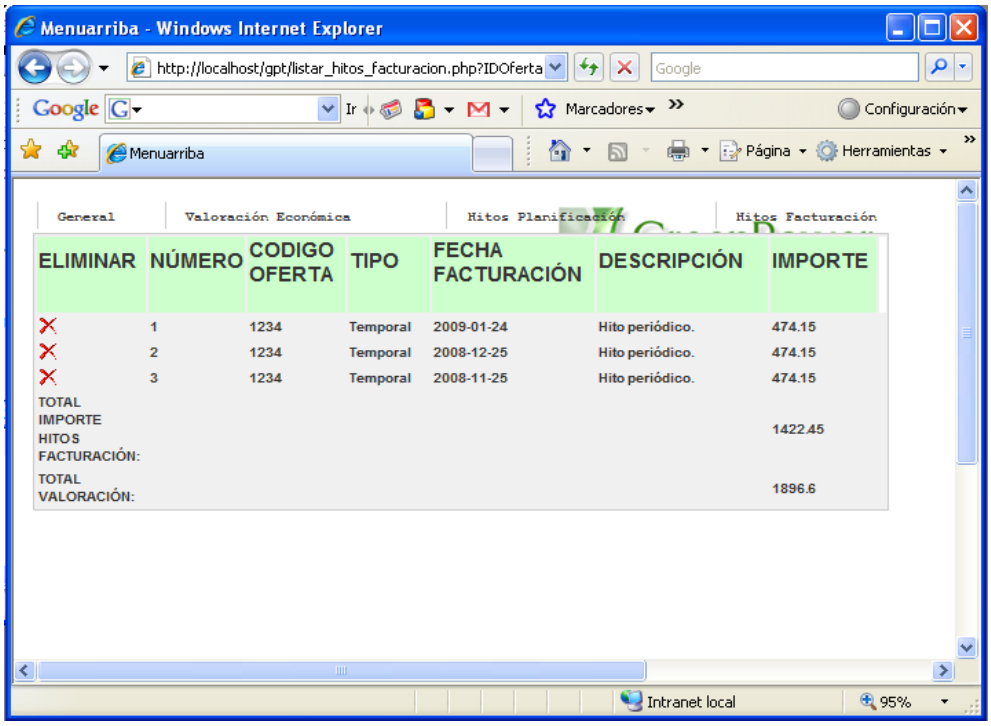


Ilustración 79: Listado de hitos de facturación periódicos.

Como se ha comentado anteriormente hasta que este importe no coincida con el total de la venta no se puede dar por realizada la oferta.

Insertamos otro hito más para poder realizar la oferta.

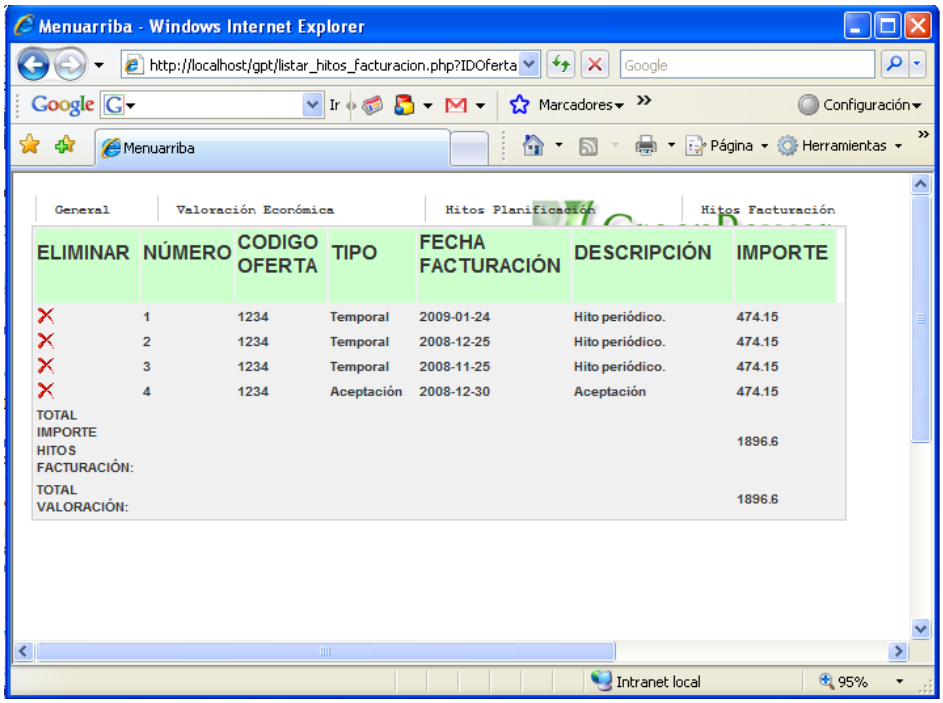


Ilustración 80: Listado de hitos de facturación completos.

Al igual que con los hitos de planificación esta parte de la aplicación permite eliminar los hitos introducidos.

3.4. Documento Oferta.

Esta parte de la aplicación está destinada a subir los documentos importantes de la oferta, es decir, el documento oferta y cualquier otro documento importante relacionado con ella.
Este documento se almacenará en el servidor en una carpeta que se crea con el código de la oferta. De esta manera el documento será accesible para los usuarios que necesiten el documento.

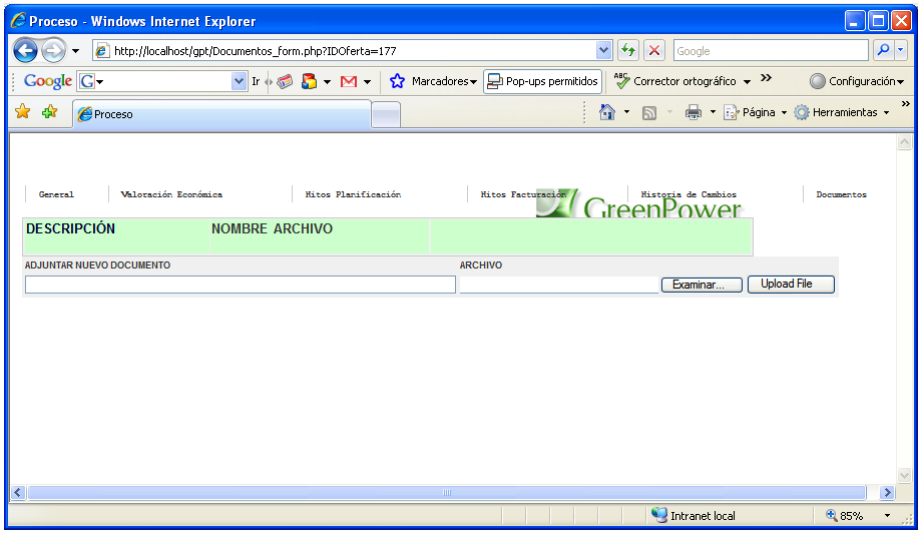


Ilustración 81: Documentos ofertas vista general.

Ahora veamos como se sube un documento,

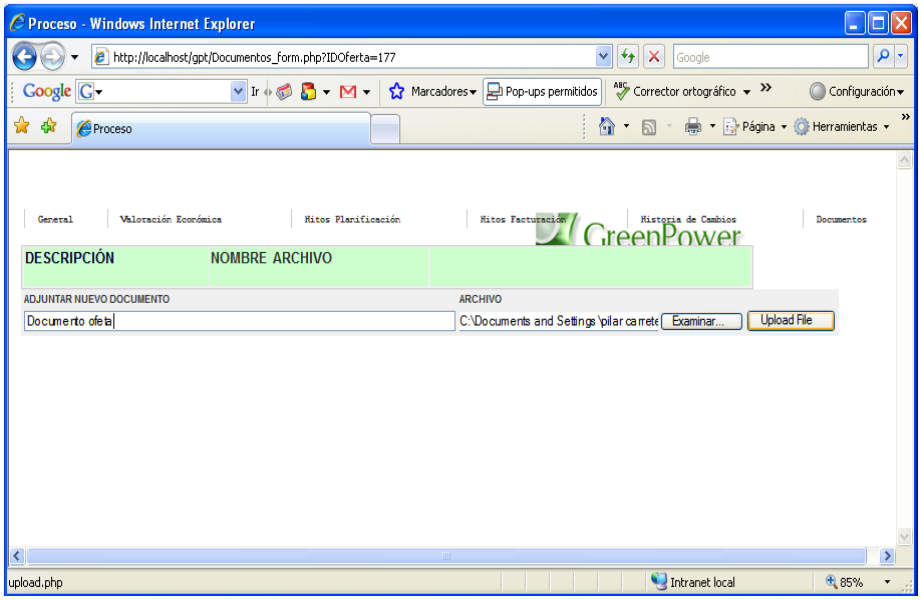


Ilustración 82: Ejemplo de subida de un archivo al servidor.

Seleccionamos el documento pulsando examinar, una vez escogido el documento a subir, se añade un comentario sobre el documento y se pulsa UploadFile.

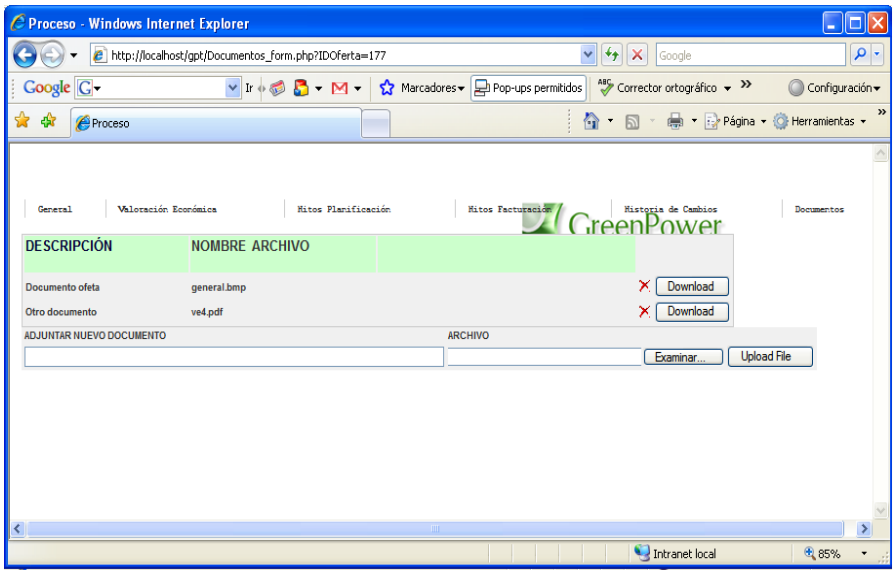


Ilustración 83: Ejemplo de bajada de un archivo.

Para bajar un documento se selecciona Download y se procede a la bajada del documento.
Por otra parte esta aplicación también permite eliminar el documento subido pulsando la cruz.

3.5. Historial de cambios

Esta parte de la aplicación nos muestra los distintos estados y los responsables de los distintos cambios del estado de la oferta.

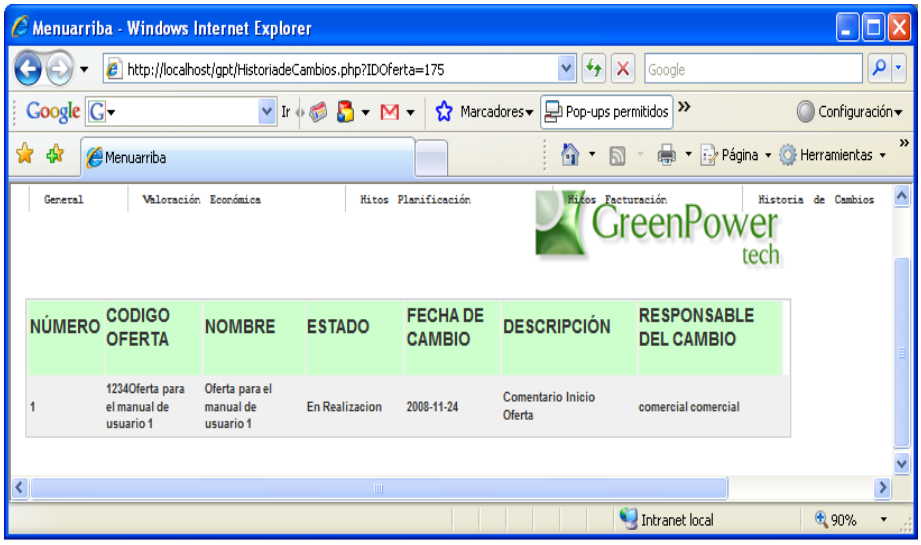


Ilustración 84: Historia de cambios.

Esta parte de la aplicación tiene efecto meramente consultivo, es decir ningún usuario podrá interactuar en esta página.

4. Dirección

Este perfil tendrá como funciones principales en la vida de la oferta revisar la oferta antes de su salida al cliente. Cuando la oferta ha sido realizada pasa al comité de dirección quienes supervisan la oferta y le dan su visto bueno.
Al entrar en la aplicación este usuario se encontrará con la siguiente vista:

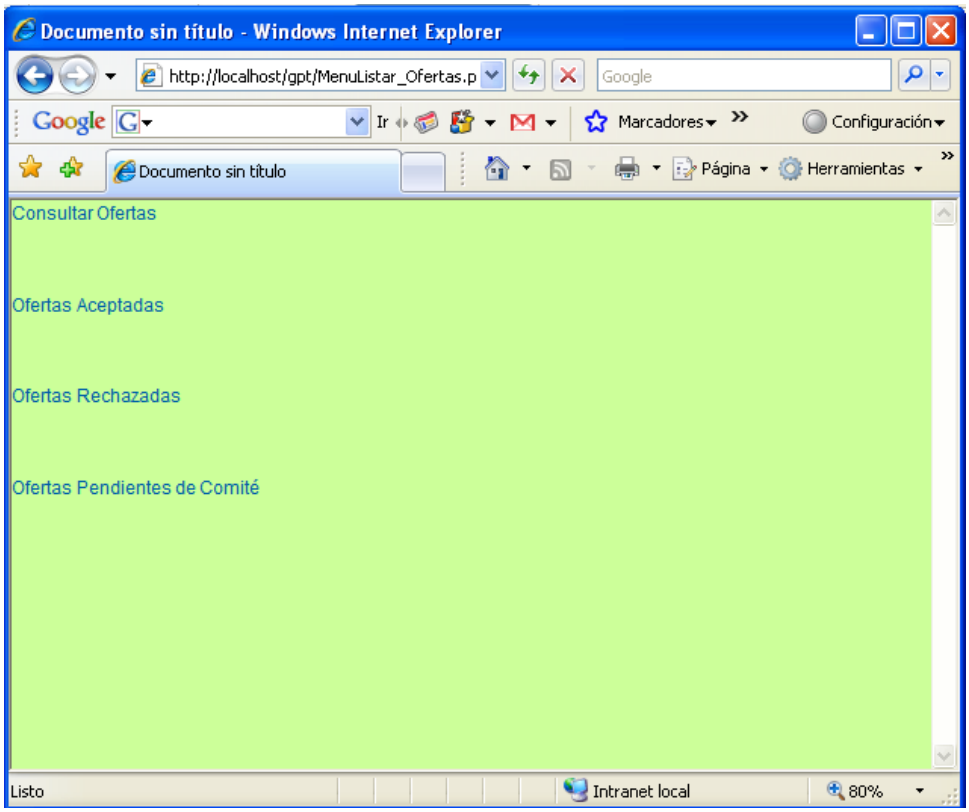


Ilustración 85: Página de inicio perfil de dirección.

Su función principal es de la revisar las ofertas.
Si pulsamos esta opción de Ofertas pendientes de comité:
Se listan las ofertas que se encuentran en este estado:

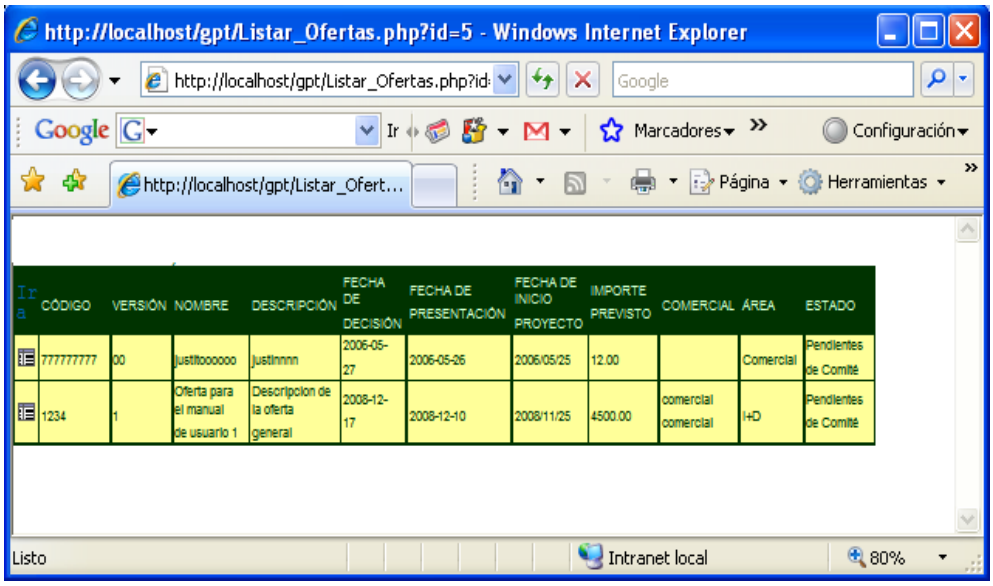


Ilustración 86: Listado de ofertas pendientes de comité.

Si seleccionamos una oferta se podrá visualizar todo su contenido:
Veamos un ejemplo de las distintas vistas:

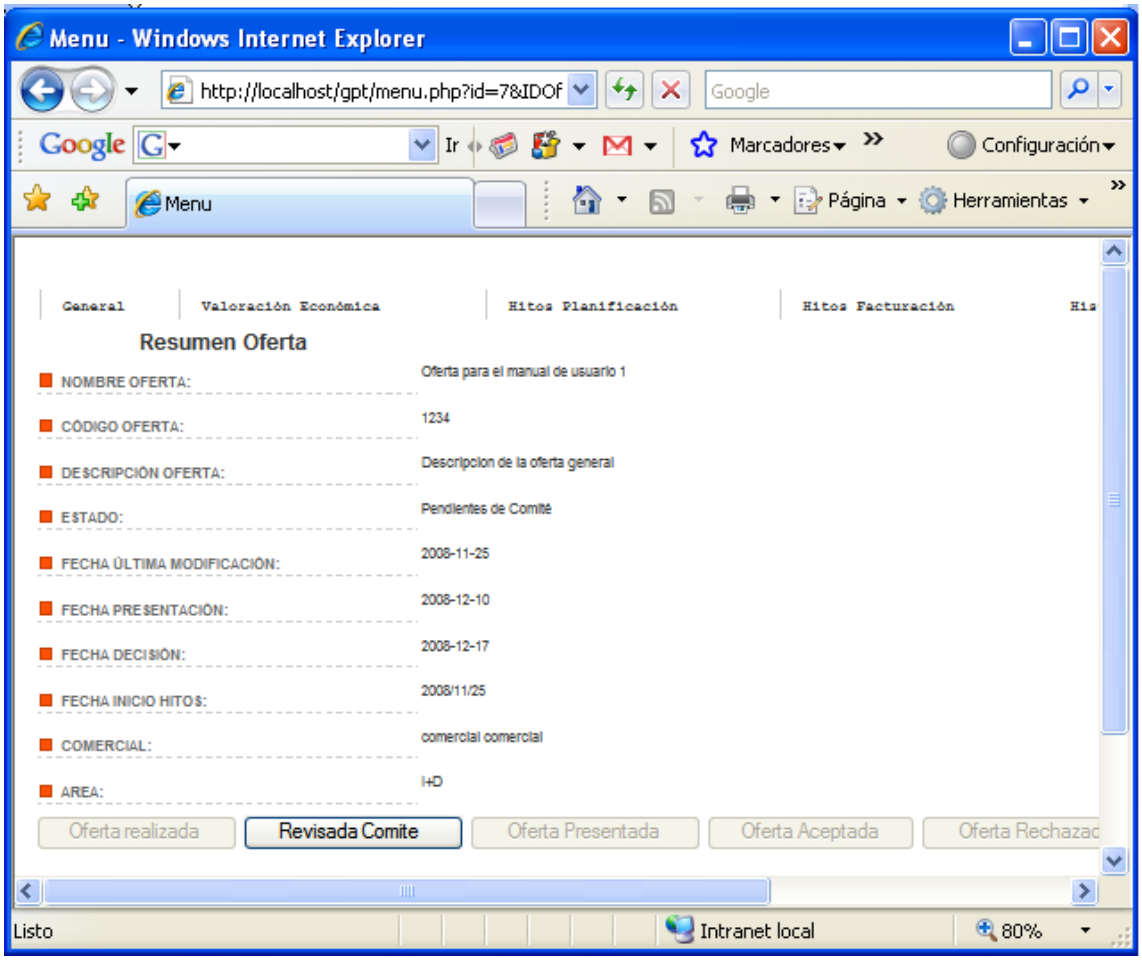


Ilustración 87: Oferta en estado de revisión por comité de dirección.

En esta imagen de la vista general de la oferta se observa que con este perfil y estando esta oferta en pendiente de comité de dirección, aparece le botón de marcar la oferta como revisada y pasarla al estado de pendiente de entrega.

Para revisar la oferta se accede a cada parte de la aplicación para verificar la valoración económica, los hitos de planificación y facturación.

4.1. Valoración Económica

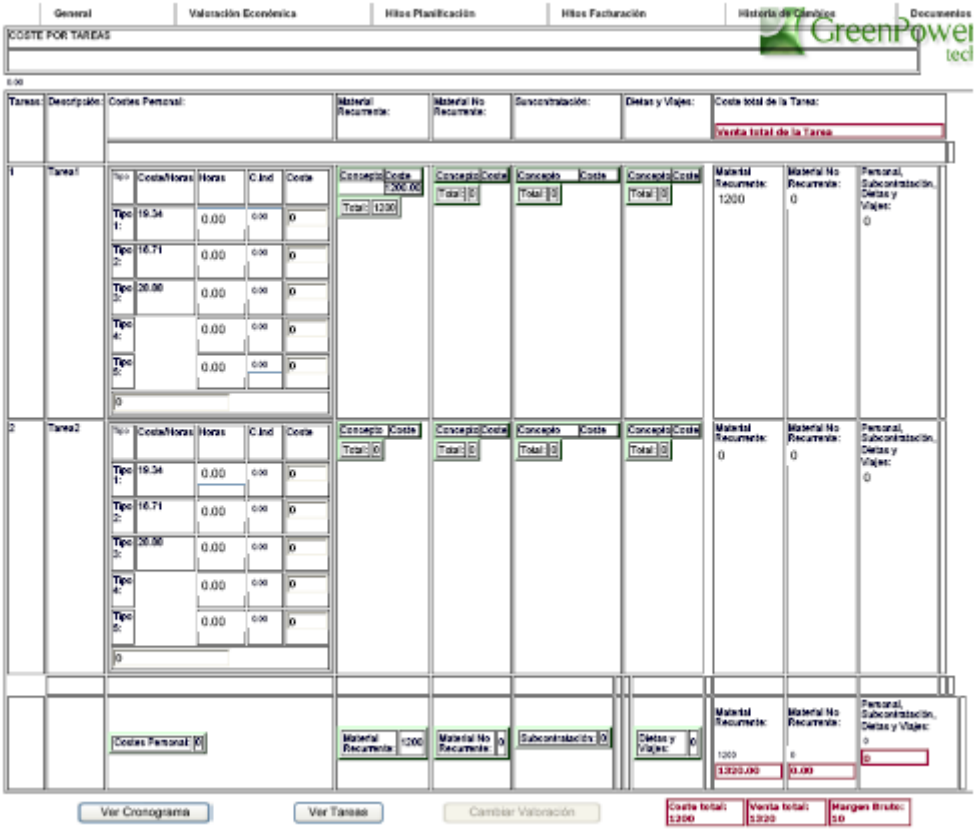


Ilustración 88: Vista general de los datos de la valoración económica. Solo consulta.

El usuario tendrá acceso a Ver el cronograma y ver las tareas, pero no podrá modificar la valoración como se observa en la figura 80.

4.2. Hitos de planificación

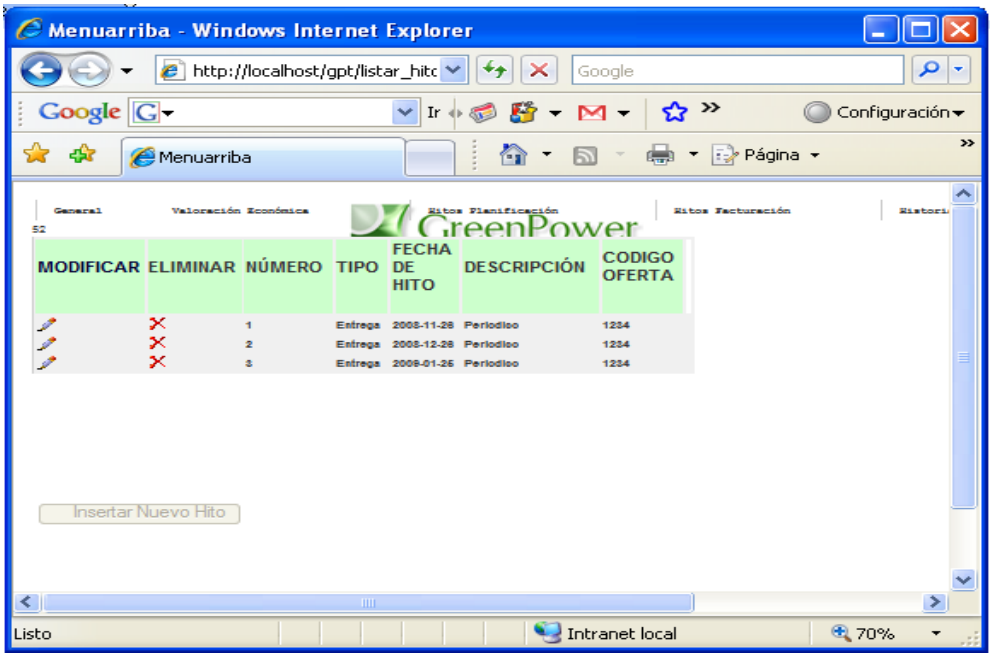


Ilustración 89: Listado de Hitos de planificación. Sólo consulta.

Como se muestra en la imagen, el usuario sólo podrá consultar estos datos.

4.3. Hitos facturación

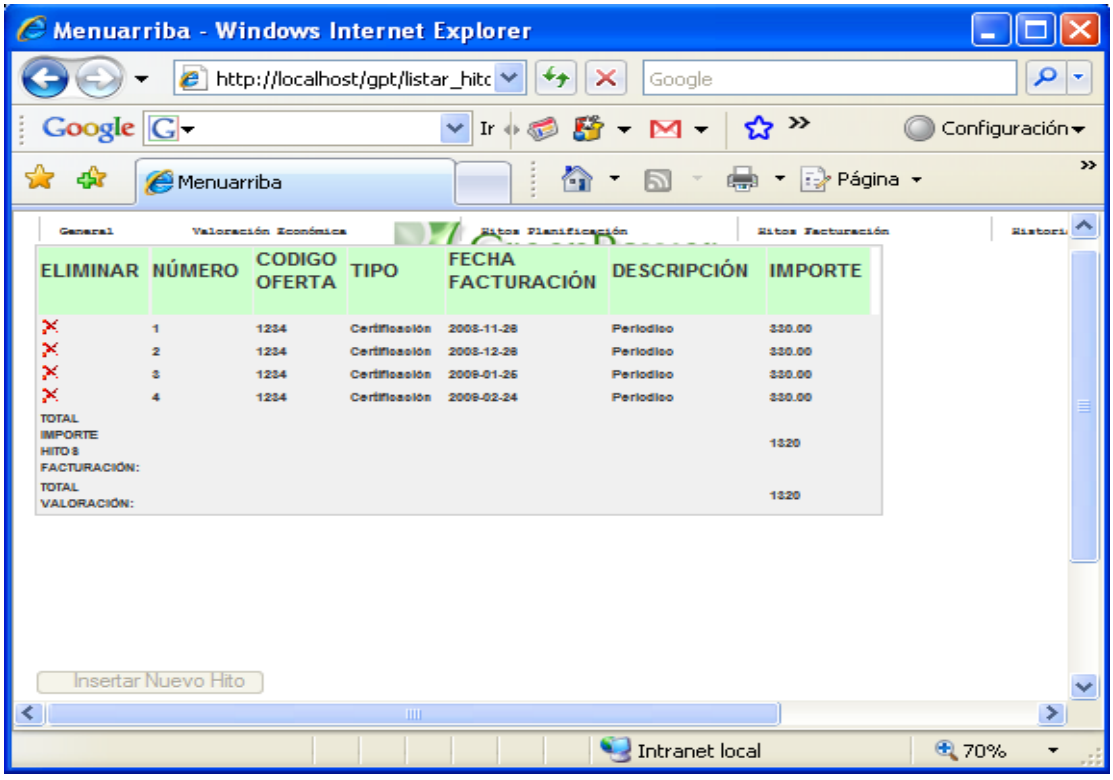


Ilustración 90: Listado de hitos de facturación. Sólo consulta.

Comos e muestra en la figura, en este caso también solo se puede consultar y el total de los hitos coincide con el total de la facturación.

4.4. Historia de Cambios

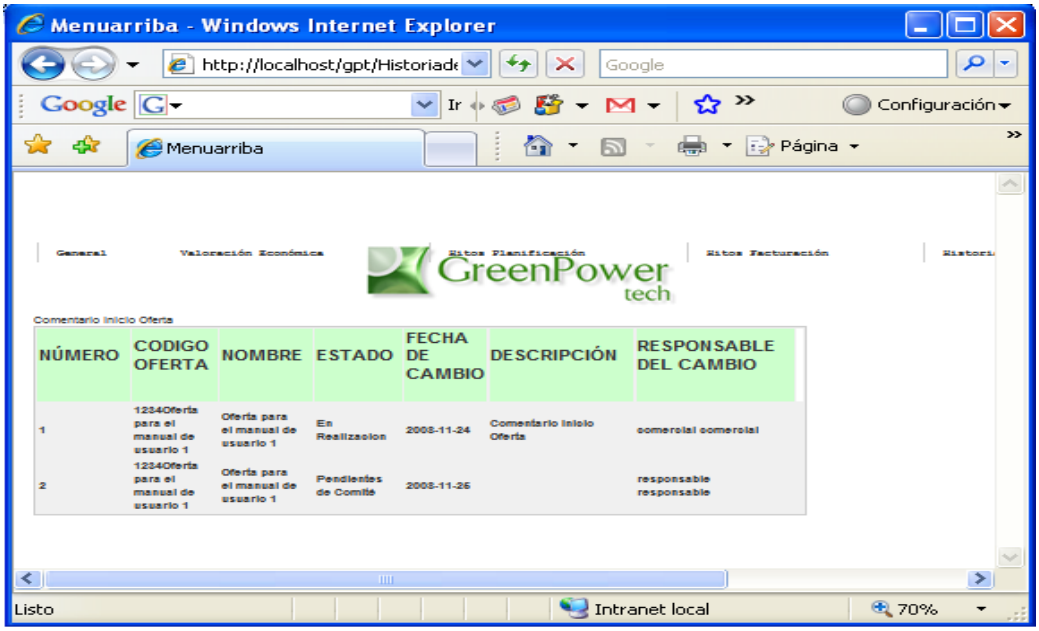


Ilustración 91: Historia de cambios.

En esta parte se visualiza el recorrido que lleva la oferta así como los comentarios que han insertado los distintos usuarios que han interactuado con la oferta.

4.5. Documento Oferta

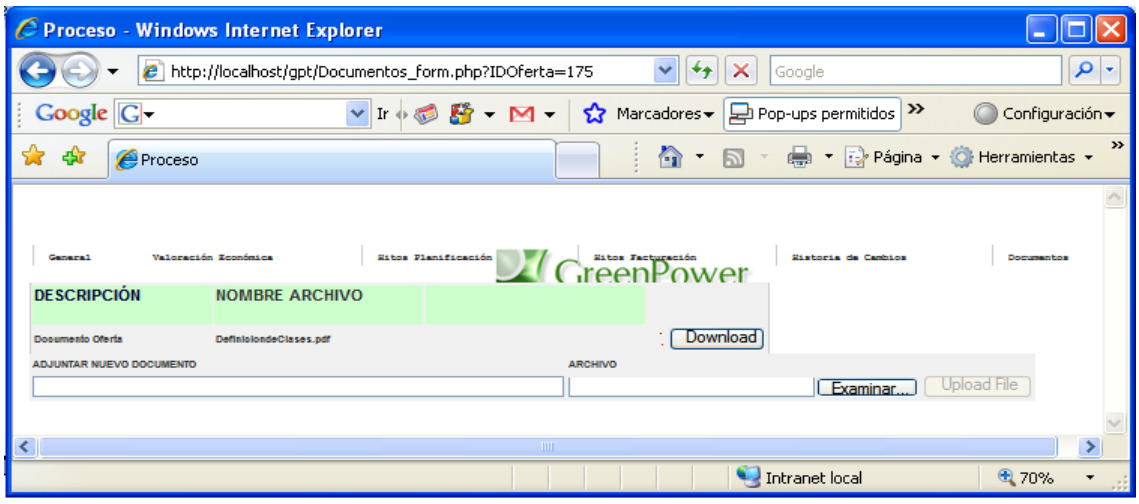


Ilustración 92: Documento Oferta. Solo consulta.

En este parte se listan los documentos relacionados con la oferta que se han subido al servidor. Como se puede apreciar en la figura sólo se puede descargar el documento.

5. Consultar Oferta

Esta parte es común para todos los usuarios, es decir todos los usuarios puede consultar de manera indiscriminada las ofertas que se han dado de alta en la plataforma.
Los usuarios sólo tendrán acceso de consulta, es decir no tendrán opción alguna de interactuar, es decir modificar la información que hay almacenada en la base de datos del servidor sobre la oferta.

El acceso a esta parte de la aplicación es accesible para cualquier perfil.

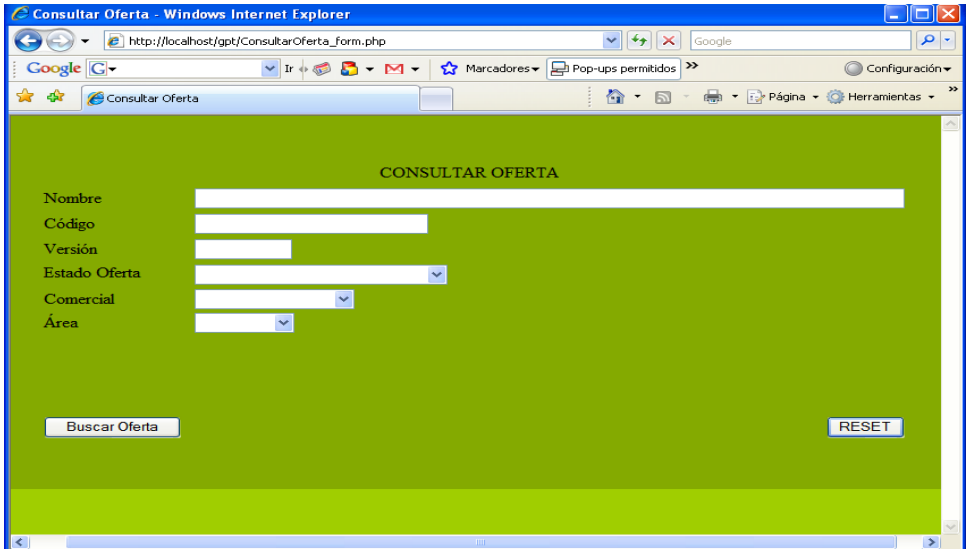


Ilustración 93: Formulario consultar oferta.

Una vez rellenos los campos por los que se desee filtrar la consulta se listarán todas las ofertas que cumplan con los requisitos marcados.

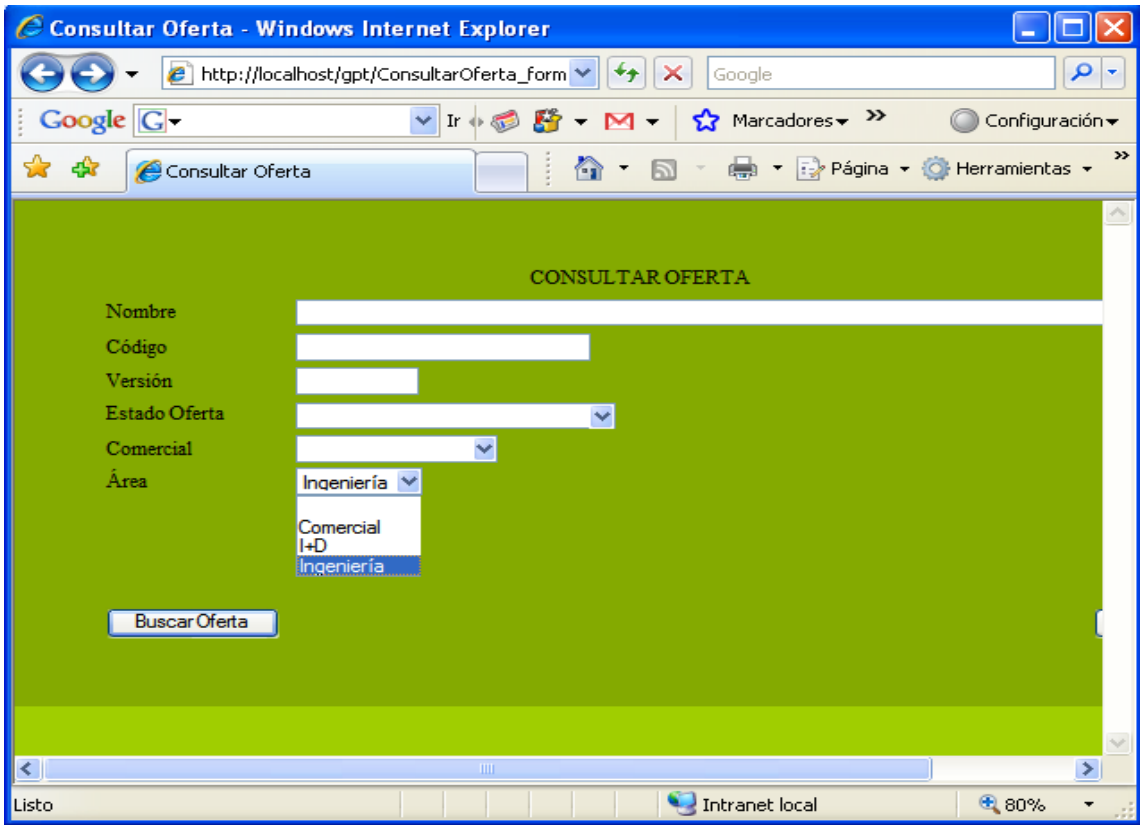
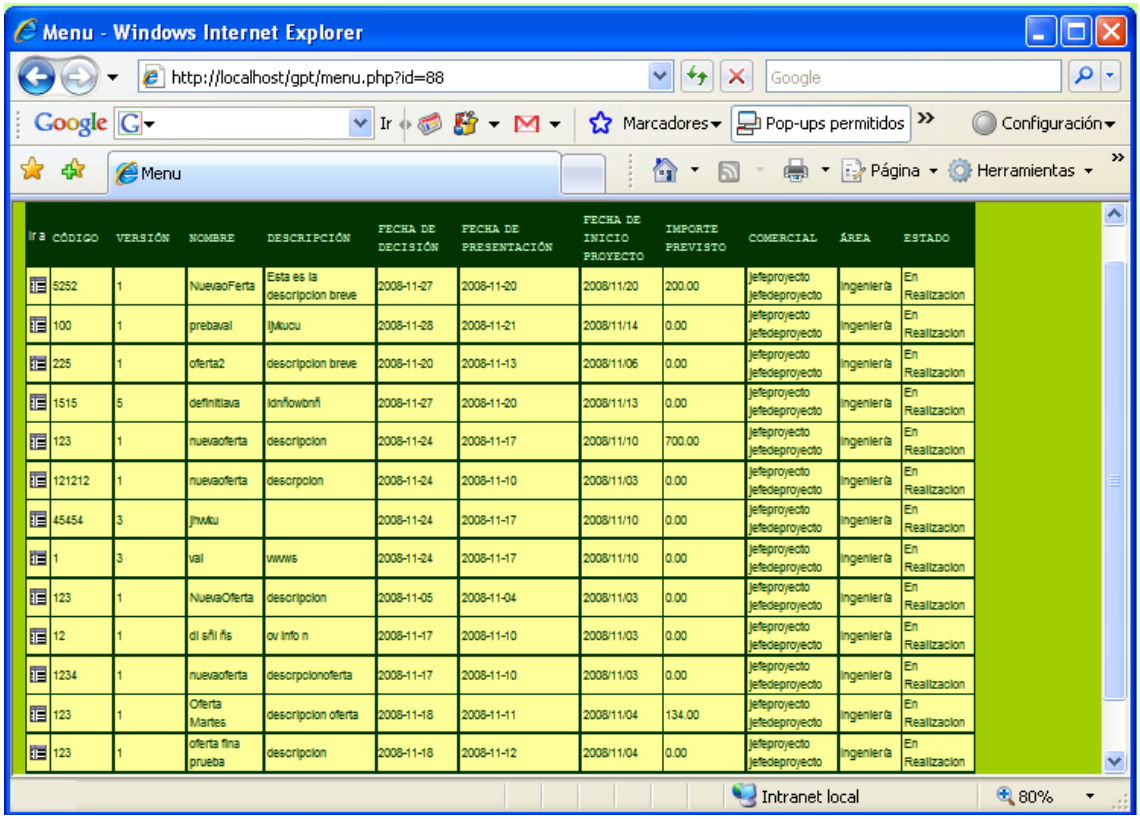


Ilustración 94: Ejemplo de filtro.

Como ejemplo se pretenden listar todas las ofertas que pertenezcan el área de ingeniería.

Si una vez seleccionado este criterio de búsqueda se pulsa Buscar Oferta se listan las ofertas que cumplen con este requisito.



Ir a	CÓDIGO	VERSIÓN	NOMBRE	DESCRIPCIÓN	FECHA DE DECISIÓN	FECHA DE PRESENTACIÓN	FECHA DE INICIO PROYECTO	IMPORTE PREVISTO	COMERCIAL	ÁREA	ESTADO
	5252	1	NuevaoFerta	Esta es la descripcion breve	2008-11-27	2008-11-20	2008/11/20	200.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	100	1	prebaval	ljkucu	2008-11-28	2008-11-21	2008/11/14	0.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	225	1	oferta2	descripcion breve	2008-11-20	2008-11-13	2008/11/06	0.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	1515	5	definitiava	kinflowbnñ	2008-11-27	2008-11-20	2008/11/13	0.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	123	1	nuevaoferta	descripcion	2008-11-24	2008-11-17	2008/11/10	700.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	121212	1	nuevaoferta	descrpcion	2008-11-24	2008-11-10	2008/11/03	0.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	45454	3	jhwku		2008-11-24	2008-11-17	2008/11/10	0.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	1	3	val	wwws	2008-11-24	2008-11-17	2008/11/10	0.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	123	1	NuevaOferta	descripcion	2008-11-05	2008-11-04	2008/11/03	0.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	12	1	dl sñl ñs	ov info n	2008-11-17	2008-11-10	2008/11/03	0.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	1234	1	nuevaoferta	descrpcionoferta	2008-11-17	2008-11-10	2008/11/03	0.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	123	1	Oferta Martes	descripcion oferta	2008-11-18	2008-11-11	2008/11/04	134.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion
	123	1	oferta fina prueba	descripcion	2008-11-18	2008-11-12	2008/11/04	0.00	jefeproyecto jefedeproyecto	Ingeniería	En Realizacion

Ilustración 95: Listado de ofertas del área de ingeniería.

6. *Otros usuarios*

Como ya se ha comentado el resto de usuarios, tales como el jefe de proyecto, el coordinador de área, etc, tendrán solo acceso a modo de consulta a la aplicación, en ningún caso se podrá modificar el contenido. Gracias a la parte de consultar oferta de la aplicación podrá consultar y obtener toda la información necesaria de las ofertas.